business online

ÁRA: 975 FT
04/1–2

A CRI-szindróma

Jön, lát, győz?

Dr. László Géza,
Antenna Hungária

Bitfolyam-szabályozás

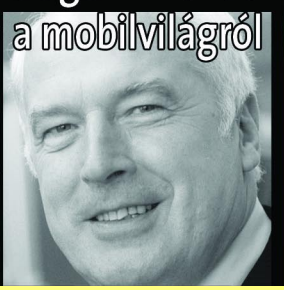
Törvényesen közöljük a hírt

Pártai Lucia
az internetről

Kertészné
Gérecz Eszter
CIO a Parlamentben

Török F. László
Canon-sikerek

Sugár András
a mobilvilágról



PRÍM

9 771416 505007 04012

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:

Széll András aszell@prim.hu
főszerkesztő

Fábián Gábor gfabian@prim.hu
olvasószerkesztő

Fekete Gizella gfekete@prim.hu
rovatszerkesztő (Tanácsadó)

Tihanyi László tihanyi@infopen.hu
rovatszerkesztő (CIO)

Mészáros Péter pmeszaros@prim.hu
hírszerkesztő

Láng László llang@prim.hu
grafikai tervező

Henger Attila henger@prim.hu
tördelőszerkesztő

Hirdetésfelvétel:

Walkó Boglárka bwalko@prim.hu
lapmenedzser Tel.: 0630-9840-226

Henger Ágnes agika@prim.hu
hirdetési igazgató Tel.: 0620-9343-077

Kiadja:

Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Szabó Hédy hszabo@prim.hu
felelős vezető Tel.: 248-3230

A kiadó a MATESZ tagja.

A magazin ára: 975 Ft

Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:

levélben, faxon vagy e-mailben

Kiss Éva ekiss@prim.hu
Tel.: 248-3230
Fax: 248-3250

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház u. 38.
Telefon: 06-88-591-630

HU ISSN 1416 5058

Jövőképalkotás országszinten

Január 8-án *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési, valamint *Magyar Bálint* oktatási miniszter közös sajtótájékoztatón jelentette be, hogy 2004-ben a magyarországi középiskolák 4,6 milliárd forint vissza nem térítendő támogatásra pályázhatnak működésük informatikai fejlesztésére.

Majdnem ezzel egyidejűleg *Kim Jong Il,* Észak-Korea vezetője azt találta mondani, hogy a XXI. században háromféle bolond ember van. Egyesek azért bolondok, mert dohányoznak, mások azért, mert nem értékelik a zenét, és végül a legbolondabbak azok, akik nem értenek a számítógép kezeléséhez.

Mivel ily módon magam is bolondnak számítok, nyugodtan megkérdezhetem a Kedves Olvasóktól: Önök szerint mi a különbség Kovács Kálmán, Magyar Bálint és Kim Jong Il között?

Nos, az egyik különbség az, hogy ha Kim Jong Il mond valamit, akkor az úgy is lesz. Mondhatnánk, ez a diktatúrák diszkrét bája.

Kim Észak-Koreában kötelezővé tette az informatika oktatását az iskolákban, és úgy általánosságban fellendítette ezt az iparágat. Állítólag még egy koktélt is kitalált, amely megszünteti a számítógép-használat által okozott fáradtságot. Így Észak-Koreában most mindenki úgy gondolja, hogy a számítógépes munka kiváltságot jelent az emberek számára, és tömegek kívánnak informatikát tanulni a szebb személyes jövő reményében.

Persze nem arra próbálok kilyukadni, hogy milyen jó dolog diktatúrában élni, még kevésbé arra, hogy Kovács Kálmánból, illetve Magyar Bálintból diktátort kellene faragnunk, és akkor aztán eljönne az informatikai Kánaán.

Azon morfondírozom, hogy lehetséges-e úgy jövőképet építeni, hogy az ország első számú vezetője nem áll ki a jövőkép mellett naponta, minden lehetséges fórumon.

Idén január 9-én immár másodszor rendezte meg eMagyarország Szakmai Nap nevű fórumát az Informatikai és Hírközlési Minisztérium. Miniszterelnökünk nélkül, aki tavaly még megtisztelte jelenlétével az eseményt.

Félreértés ne essék: előző miniszterelnökünk sem számítógép-szeretetéről volt híres.

Kovács Kálmán és Magyar Bálint a nevezett sajtótájékoztatón (8-án) elismerte a magyar társadalom erős informatikai lemaradását leendő uniós tagtársaihoz képest, majd kijelentette, stratégiai fontosságúnak tartja az információs társadalom és a tudás alapú gazdaság jövőképét megfogalmazó Magyarország számára, hogy javítsa a középfokú oktatás minőségét és hatékonyságát.

Az információs társadalom és a tudás alapú gazdaság jövőképét?

Ki (értsd: melyik párt) vallja magáénak ezt a jövőképet, és ki tesz azért (értsd: költ rá), hogy ezt minden egyes magyar állampolgár magáénak érezze, és így zsigereiből vágyjon arra, hogy informatikát tanuljon, az informatikában dolgozzon, az informatikával lélegezzen?

„A Fidelitas kritizálja a kormány informatikai politikáját" – így egy tavaly októberi hír. Talán a nagyinetet, a nyuszinetet nem kedvelik? Nem tudom.

Amit tudok, és amit ki merek mondani, az a következő:

Magyarország csak akkor fog elindulni az információs társadalom és a tudás alapú gazdaság megteremtésének irányába, ha ezt a jövőképet az ország mindenkori első embere is magáénak vallja. Csak akkor, ha az aktuális kormány komoly kampányt folytat azért, hogy ez a jövőkép minden magyar állampolgárhoz eljusson, és mindannyian belső ügyükké tegyék. Politikailag megosztott társadalmunk csakis akkor indul el a kijelölt irányba, ha a magyarországi pártok megegyezésre jutnak egymással, közösen elfogadják a jövőképet, és mindent megtesznek azért, hogy az összes létező fórumon hirdessék.

SZÉLL ANDRÁS

Léteznek olyan esetek, amikor nincs pénz reklámkampányra, és a website-tulajdonos a keresőkből érkező forgalomra van ráutalva.

A Business Online 1–2. számának tartalma

aktuális ◊

Jövőképalkotás országszinten 3.

Hírek 6.

Változó online kereskedelem 10.

Bitfolyam-szabályozás 11.
Törvényesen közöljük a hírt

Százezren széles sávon 19.
ADSL-siker a Matávnál

Modern tanulás 20.
Informatikai továbbképzések módszertani tapasztalatai a felnőttoktatásban

Egy gigászi identitászavar végjátéka 24.
Milyen lesz a médiavilág az AOL Time Warner után?

Jön, lát, győz? 26.
Dr. László Géza konszolidációt vár

szabadidő ◊

A CRI-szindróma 30.

Téli regék 32.

A múmia 34.

Több mint tíz éve szinte le sem jött az internetről... 38.
Behálózva: Pártai Lucia meteorológus

A hazugság művészete 42.
Lehet-e esélyünk a technológiával szemben?

Hiszen ahol a piac szervezettsége, a csatornák kiépítettsége gyerekcipőben jár, ott hiába a sok reklám, az esetleg kidobott pénz.

A tanácsadócégek (...) is komoly átalakuláson mentek át. Akik a korábbi Big Sixből még a piacon vannak (...) gyakorlatilag leépítették IT-tanácsadási üzletágukat...

üzlet ◊

Kegyetlen frigy
A víruskészítők és a spammerek együttműködése 44.

Új elektronikus fizetési módszerek 45.

„Az infrastrukturális verseny befektetés a jövőbe" 46.
Sugár András a mobilvilágról

Az internetes láthatóságról 50.
Mi a keresőmarketing?

Mobilitás a cégeknél 52.
Eszközök nagyvállalati környezetben

Nyílt vagy zárt? 54.
Nézetek háborúja

Győződjön meg róla, hogy jól zár-e az ajtó! 58.
Novell Nsure SecureLogin 3.5

cio ◊

A Parlament elektronikus idegrendszere 59.

tanácsadó ◊

A Canon Hungária jó éve és új kihívásai 63.

Mit tükröznek a számok? 66.

Csökkenő költség, növekvő elégedettség 69.

Egy kiállítás margójára 70.
Idén is lesz Szoftverbörze

Profi programok palettája 74.

Kiugró teljesítmény 75.
Microsoft Business Solutions

Humánügyvitel dupla standon 76.

Egységben gondolkodva 77.

A szaktudás a lényeg 77.

SAP minden méretre 78.

A rugalmasság nem szlogen 79.

Hazai fejlesztések 80.

ajánló ◊

Rendezvénynaptár 82.

Üzlet

HATÁLYOS ELEKTRONIKUS HÍRKÖZLÉSI TÖRVÉNY

A január 1-jén hatályba lépett elektronikus hírközlési törvény lerakja az információs társadalom fejlesztésének alapjait, és lebontja a távközlési verseny korlátjait, megvalósítva az európai uniós jogharmonizációt, előtérbe helyezve a fogyasztói szempontokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/37058

ONLINE ÉRTÉKESÍTÉSI REKORD KARÁCSONYKOR

Bár a karácsonyi vásárlószezon nem hozott olyan jó eredményeket, mint azt egyes elemzők várták, az Egyesült Államokban az online boltok eladási rekordot döntöttek.

http://hirek.prim.hu/cikk/37025

LEMONDOTT AZ UMTS-LICENCRŐL A MOBILCOM

A Mobilcom AG igazgatótanácsa és felügyelőbizottsága karácsony előtt úgy döntött, hogy visszaadja az UMTS-licencet, amelyet 2000 augusztusában – a szolgáltatók közül a legtöbbet ajánlva – 16,37 milliárd márkáért vásárolt meg.

http://hirek.prim.hu/cikk/37010

A REALNETWORKS BEPERELTE A MICROSOFTOT

A streaming-médiapiac jeles képviselője, a RealNetworks a trösztellenes törvényekre hivatkozva egymilliárd dollárra beperelte a Microsoftot, mondván, hogy a redmondi székhelyű mamutcég a Windows operációs rendszerek révén szerzett piaci monopóliumát illegális módon arra használja, hogy elsöpörje a digitális média piacán érdekelt cégeket.

http://hirek.prim.hu/cikk/36991

ÚJ NEMZETI HÍRKÖZLÉSI TANÁCS

December 23-án *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési miniszter és *Detrekői Ákos* akadémikus, a Műegyetem Rektori Tanácsának elnöke az elektronikus hírközlési törvényben meghatározott jelölőbizottság elnökének javaslatára sajtótájékoztató keretében jelentette be, hogy kik az új Nemzeti Hírközlési Tanács tagjai.

http://hirek.prim.hu/cikk/36979

A SUN ÁRHÁBORÚT INDÍT

A Sun Microsystems kijelentette, hogy a Microsoft régebbi termékeinek forgalmazását beszüntető döntése rendszerfrissítésre kényszeríti a felhasználókat, ezért minden olyan Sun-szoftvert, amely valamilyen Microsoft-terméket kivált, a szoftveróriás árainak feléért kínál.

http://hirek.prim.hu/cikk/36974

HP: TÖBB MINT 1 MILLIÁRD DOLLÁROS SZOLGÁLTATÁSI SZERZŐDÉSEK

A HP új IT-szolgáltatási szerződései tovább fokozzák a cég immár negyedik negyedéve folyamatosan bővülő szolgáltatási üzletágának sikerét.

http://hirek.prim.hu/cikk/36970

344 MILLIÓ DOLLÁR LINUX-FEJLESZTÉSEKRE

Az NTT DoCoMo finanáliisan is támogatni kíván hat olyan telefongyártó vállalatot, amely Symbian és Linux alapú operációs rendszerekre fejleszt nagy sebességű, fejlett technológiájú mobilkommunikációs eszközöket.

http://hirek.prim.hu/cikk/36954

USA: CSŐDBE JUTTATJÁK A SPAMKÜLDŐ CÉGEKET

Eliot Spitzer, New York állam főügyésze vádat emelt három kereskedőcég ellen csalárd e-mailek küldése miatt. Egy sajtóértekezleten azt mondta, hogy olyan mértékű bírság kiszabását fogja kérni, amely csődbe juttatja a cégeket, a többieket pedig visszaretteni a hasonló gyakorlattól.

http://hirek.prim.hu/cikk/36945

ÚJ TÁVKÖZLÉSI CÉG KÉSZÜL HAZÁNKBA

Új, agresszív marketingeszközökkel dolgozó távközlési vállalat készülődik Magyarországra. A Tele2 akár már májustól helyi, távolsági és internetszolgáltatást nyújtana egyéni ügyfeleknek.

http://hirek.prim.hu/cikk/36938

A SAMSUNG NÖVELI PLAZMA-KIJELZŐ-GYÁRTÓKAPACITÁSÁT

A Samsung január és október között mintegy 494 millió dollárt fog fordítani arra, hogy a Szöultól délre található Chonanban felépítse harmadik plazmakijelző-gyártóüzemét.

http://hirek.prim.hu/cikk/36916

LEMONDOTT AZ INVITEL VEZÉRIGAZGATÓJA

David Riffelmacher, az Invitel Rt. vezérigazgatója 2004. január 1-jei hatállyal – személyes okok miatt – lemondott funkciójáról. A vezérigazgatói posztot az Invitel Rt. igazgatóságának elnöke, *Ian McKenzie* fogja betölteni.

http://hirek.prim.hu/cikk/36896

GAZDÁT CSERÉLT A MAGIC SOLUTIONS

A Network Associates 2004 első negyedévében 47 millió dollár készpénzért eladja a Magic Solutionst a BMC Software-nek.

http://hirek.prim.hu/cikk/36890

KI LESZ AZ ÉV PROJEKTMENEDZSERE?

2001-től írják ki Az Év Projektmenedzsere díjat, amelynek célja a magyarországi infokommunikációs projektmenedzsment-szakma legkiemelkedőbb képviselőjének elismerésével felhívni a figyelmet a projektmenedzseri tudás jelentőségére, a kiemelkedő projektek akár az egész ágazatra kiható eredményeire. A díjra 2004. január 30-áig lehet pályázni.

http://hirek.prim.hu/cikk/36805

ELEKTRONIKUS ADÓBEVALLÁS SZÉLES KÖRBEN

Az Országgyűlés döntése alapján 2004. február 1-jétől a Kiemelt Adózók Igazgatóságához tartozó ügyfeleken túl a 3000 legnagyobb adó-

teljesítménnyel rendelkező adózó is köteles elektronikus úton teljesíteni bevallását. 2005. január 1-jétől pedig mindenki számára megnyílik a bevallási és adatszolgáltatási kötelezettség teljesítésének elektronikus formája.

http://hirek.prim.hu/cikk/36776

MEGBUKNAK AZ AMERIKAI KORMÁNYHIVATALOK AZ IT-VIZSGÁN

Kormányjelentés készült az amerikai állami hivatalok számítástechnikai rendszereinek biztonsági szintjéről. A legtöbb hivatal 2-es vagy 3-as osztályzatot kapott, néhány pedig – köztük a belbiztonsági hivatal – megbukott.

http://hirek.prim.hu/cikk/36756

MATÁV–ALBACOMP EGYÜTTMŰKÖDÉS

A Matáv Üzleti Megoldások Üzletága és az Albacomp Rt. együttműködési megállapodást kötött a magyarországi középvállalatok komplex infokommunikációs kiszolgálásáról.

http://hirek.prim.hu/cikk/36722

VIRTUÁLIS TŐZSDEÜGYNÖK HAZÁNKBAN

Hamarosan megkezdi működését a vBroker virtuális tőzsde. A napokban bemutatott, PSZÁF-nyertes vBroker olyan interaktív, internetes környezetben működő oktatási és szimulációs portál, amely a tőzsdék és pénzpiacok működésével foglalkozik a legmodernebb internetes technológiák, valamint a mesterséges intelligencia kutatási eredményeinek felhasználásával.

http://hirek.prim.hu/cikk/36645

BEA A ZÁSZLÓN

Az újonnan alakult Alerant Informatikai Rt. nagyvállalatoknak nyújtott alkalmazásintegrációval, Java alapú egyedi programfejlesztéssel, konzultációval és tanácsadással színesíti a hazai szoftvercégek palettáját.

http://hirek.prim.hu/cikk/36697

A NOVELL BEJELENTETTE A MONO PROJEKT ÜTEMTERVÉT

A Novell bejelentette a Mono projekt ütemtervét, amely egy közösségi kezdeményezés a Microsoft .NET fejlesztőplatform nyílt kódú verziójának kifejlesztésére.

http://hirek.prim.hu/cikk/36691

F-SECURE: DINAMIKUS PIACÉPÍTÉS

2003 novemberében a Számalk Kereskedőház Rt. és az F-Secure Corporation disztribútori megállapodást írt alá, melynek eredményeképpen a finnországi székhelyű, antivírusszoftvereket fejlesztő vállalat termékei bekerülnek a disztribútorcég portfóliójába.

http://hirek.prim.hu/cikk/36633

AZ EMC FELVÁSÁROLTA A VMWARE-T

Az EMC megállapodott a Palo Altó-i székhelyű VMware vállalat felvásárlásáról egy 635 millió dolláros tranzakció keretében. A rohamosan bővülő VMware világelső az Intel alapú informatikai szoftverek terén.

http://hirek.prim.hu/cikk/36895

ÚJABB KÖZBESZERZÉSI TENDEREN NYERT A HUMANSOFT

Alig néhány héttel azután, hogy az Educatio Kht. által kiírt közbeszerzési tenderen a Humansoft államigazgatási üzletága lett a nyertes, a cég újabb megrendelést kapott, ezúttal az Oktatási Minisztériumtól.

http://hirek.prim.hu/cikk/36910

BUSH ALÁÍRTA A SPAMELLENES TÖRVÉNYT

Az új rendelkezés akár 5 éves börtön és 6 millió dolláros pénzbüntetés kiszabását is lehetővé teszi. Ezenkívül amerikai földön megtiltja hamis feladó megadását az e-mail fejlécében.

http://hirek.prim.hu/cikk/36914

GAZDÁT CSERÉLT AZ ANTECOM RT.

Az Antenna Hungária Rt. eladta a kisebbségi tulajdonos Első Pannon Rendszerház Informatikai Rt.-nek az AnteCom Távközléstechnikai Fejlesztő, Gyártó és Szolgáltató Rt.-ben lévő 71,43 százalékos részvénycsomagját.

http://hirek.prim.hu/cikk/37003

ISO-MINŐSÍTÉS A REVOLUTION EGÉSZÉRE

A Revolution Software 2003 decemberében minden üzletágára megkapta az ISO 9001:2000 szabványnak megfelelő minősítést.

http://hirek.prim.hu/cikk/37032

EU

WEBOLDALLAL A SZABAD FORRÁSKÓDÉRT

Az Európai Bizottság olyan weboldalt indított, amelynek célja a szabad forráskódú szoftverek ismertetése és egyben népszerűsítése, mivel sok EU-tagállam az ilyen programokban látja az informatikai költségek csökkentésének egyik lehetőségét.

http://hirek.prim.hu/cikk/36975

CSÚCSÉRTEKEZLET EREDMÉNY NÉLKÜL

Genfben befejeződött az első információtechnológiai ENSZ-értekezlet, amelyen azonban nem született döntés a legfontosabb kérdésről: hogy miként szabályozzák és finanszírozzák az internetpiacot. A résztvevők elhatározták, hogy a csúcsértekezlet második, 2005-ben Tuniszban rendezendő szakaszában foglalkoznak a kérdéssel.

http://hirek.prim.hu/cikk/36869

SIEMENS: MUNKAHELYTEREMTÉS AZ ÚJ TAGÁLLAMOKBAN

A Siemens úgy döntött, hogy különböző részlegeket telepít az Európai Unióhoz most csatlakozó államokba. A német vállalat terve már csak azért is érdekes, mert a munkahelyteremtés akár Magyarországon is megvalósulhat.

http://hirek.prim.hu/cikk/36802

A NÉMET ÁLLAM ONLINE VÁSÁROL

A német kormány támogatta *Otto Schily* belügyminiszter javaslatát, és elfogadta az e-kormányzati kezdeményezés harmadik fázisát. Az E-Government-Initiative BundOnline 2005 elnevezésű előterjesztés lényege, hogy 2005-től minden német szövetségi hivatalban áttérnek az elektronikus beszerzésre.

http://hirek.prim.hu/cikk/36787

ELJÁRÁS ADATVÉDELMI HIÁNYOSSÁGOK MIATT

Az Európai Bizottság az elektronikus kommunikáció adatvédelmi direktívája (DPEC) bevezetési határidejének október 31-ei lejártával eljárást indított Belgium, Németország, Görögország, Franciaország, Luxemburg, Hollandia, Portugália, Finnország és Svédország ellen.

http://hirek.prim.hu/cikk/36708

GONDOLATOK A DRÓTNÉLKÜLI EURÓPÁRÓL

A mobiliparág vezető képviselői, az Európai Közösség és az Európai Parlament küldöttei találkoztak Brüsszelben, hogy megvitassák a mobilkommunikáció európai lehetőségeit. Az összejövetelt a GSM Association európai szervezete, a GSM Europe szervezte.

http://hirek.prim.hu/cikk/36581

eTEN

Az Európai Bizottság eTEN nevet viselő programja azt célozza, hogy gyorsuljon az információs társadalom szolgáltatásainak kibontakozása. A közös érdeklődésre igényt tartó elektronikus szolgáltatások bevezetését kívánja elősegíteni a befogadó és összetartó társadalom európai szociális modelljének fenntartása mellett.

http://hirek.prim.hu/cikk/36948

Színes

SPOT-KARÓRÁK A MICROSOFTTÓL

A SPOT technológiával kompatibilis fogyasztói elektronikus eszközök – karórák, hűtőgépek és egyéb más berendezések – FM-rádióhullámok segítségével, vezeték használata nélkül képesek többek között időjárás-jelentések, friss hírek, tőzsdei árfolyamok vagy például sporteredmények fogadására és különböző formában történő megjelenítésére.

http://hirek.prim.hu/cikk/36960

ERŐSÍT A CANON

A Canon olyan agresszív üzletpolitikát tervez, amelynek segítségével a digitális kamerák világpiacának mintegy egynegyedét kívánja megszerezni. Ennek keretében elsőként 20 új kompakt digitális kamera piacra dobását tervezi.

http://hirek.prim.hu/cikk/36950

BUSZJEGY A MOBILBÓL

2004 februárjától indul útjára Németországban, a vogtlandi régióban egy olyan szolgáltatás, amelynek segítségével a mobiltelefonon keresztül lehet jegyet vásárolni a tömegközlekedési eszközökre.

http://hirek.prim.hu/cikk/36898

A DVD KIÜTI A VIDEÓT

Egyes szakértők szerint véglegesen elérkezett az analóg videofelvevők leváltásának ideje, mivel a merevlemezzel ellátott DVD-felvevők képesek végleg kiszorítani a videokazettát.

http://hirek.prim.hu/cikk/36864

AMIKOR A MOSÓGÉP HÍVJA A GÁZTŰZHELYT

Az európai háztartásikészülék-gyártók szövetsége, a CECED új adatátviteli és csereszabványt fogadott el. A CECED Home Appliances Interoperating Network (CHAIN) névre keresztelt platform lehetővé teszi, hogy a nem is olyan távoli jövőben a különböző háztartási eszközök, például a hűtő- és fagyasztószekrények, a mosó- és mosogatógépek vagy a tűzhelyek adatokat cseréljenek egymással.

http://hirek.prim.hu/cikk/36803

WORD-, EXCEL- ÉS ADOBE-FÁJLOK MOBILTELEFONON

A Sharp fejlesztői olyan megoldást dolgoztak ki, amellyel a leggyakrabban használt üzleti alkalmazások, a Microsoft Word, az Excel, a PowerPoint és az Adobe Acrobat fájljai megjeleníthetővé válnak a cég mobiltelefonjain.

http://hirek.prim.hu/cikk/36782

MOBILTÖLTŐ FERTŐTLENÍTŐ FUNKCIÓVAL

A Yoosung Global legújabb fejlesztése egy fertőtlenítő szerkezettel egybeépített mobiltöltő. Az eszköz a maga nemében világelső, és ha belegondolunk, már nagyon ideje volt.

http://hirek.prim.hu/cikk/36662

MEREVLEMEZ MINDENHOL

A karácsonyi vásárlási szezonban minden korábbinál több olyan elektronikus fogyasztói eszköz talált gazdára, amely kisebb-nagyobb méretű integrált merevlemezzel rendelkezik.

http://hirek.prim.hu/cikk/37020

AZ EMBERI CSONT MINT TOVÁBBÍTÓ KÖZEG

Az úgynevezett Finger-Whisper technológiát jelenleg az NTT DoCoMo fejleszti jövőbeli kommunikációs eszközök és hordható mobilkészülékek alapjaként, amelyek az emberi kéz egy részét fogják használni hangtovábbításra.

http://hirek.prim.hu/cikk/36880

KIBERZSAROLÁS

A zsaroló levelekkel manipuláló bűnözők újabban irodai dolgozóktól követelnek pénzt azzal a fenyegetéssel, hogy fájlokat törölnek le munkára használt számítógépükről, vagy pornográf képeket helyeznek el azon.

http://hirek.prim.hu/cikk/37056

Változó online kereskedelem

Az Európai Unió e-kereskedelmi irányelve – amelyet már 12 tagországban alkalmaznak – a szabályozott, rendezett online szolgáltatások fellendülését szolgálja. Célja, hogy a vállalkozásoknak és fogyasztóknak törvény által garantált védelmet biztosítson, működési elve pedig egységes szabályok alkalmazásán alapszik. Az előrejelzések szerint 2006-ig az európai internetezők 54 százaléka válik online vásárlóvá, így az irányelv sikeres alkalmazása alapvető az EU gazdasága számára.

{ Európa online népessége 2002 végére elérte a 184 milliót, és előreláthatólag 2004 végére a 200 milliót is meghaladhatja. Egy tanulmány, amely a 2002 és 2006 közötti időszakot vizsgálta, kiemeli Németországot mint a legfőbb változás helyét. Az internet epicentruma kelet felé mozdul el – az Egyesült Királyságból Németországon át az új csatlakozók felé –, bár ma még éles a kontraszt az egyes európai térségek és országaik között. Míg a Nyugat a népesség 42 százalékát képviseli, addig a Kelet csupán 13 százalékát.

Néhány évvel ezelőtt Kelet- és Közép-Európára különösen jellemző volt az a fejlődési útvonal, miszerint a vállalkozások és szervezetek taposták ki az internethasználat útját. Idővel azonban szerepcsere történt, és napjainkra a vásárlói oldal határozza meg az e-kereskedelem irányát.

Az eMarketer becslései szerint az elmúlt évhez képest idén közel kétszeresére nőnek az európai online kiskereskedők és utaztatók bevételei. Az eladások összértéke a tavalyi 33,4 milliárd dollárról akár 60,7 milliárdra is nőhet. A 2003-ra jósolt gyarapodás egy évvel később megismétlődhet, hiszen 2004-re már 114,1 milliárd dolláros bevétel várható Európa online életében. A növekedés valószínűleg azután sem áll meg, mivel a szakemberek 2005-re 178,6 milliárd, míg 2006-ra 243,4 milliárd dollárt jeleznek előre.

Az utaztatók az online pénzköltés mintegy 20 százalékát generálják. Más piackutatók adatait is figyelembe véve 2002-ben Németország, az Egyesült Királyság, Franciaország és Olaszország a nyugat-európai e-kereskedelmi értékesítés 70 százalékát adta.

Tavaly Franciaországban, Németországban és az Egyesült Királyságban az internetfelhasználók 41 százaléka már legalább hároméves online tapasztalatot tudhatott maga mögött.

Svédország, Dánia, Finnország és Norvégia a tízes élmezőnyben végezett az e-businessre való felkészültség tekintetében, míg Kelet-Európából Csehország áll az élen, az összesített lista 27. helyét foglalva el.

Új szabályok

Július 1-jén életbe lépett az az uniós direktíva, amely megköveteli az EU-n kívüli cégektől, hogy fizessenek forgalmi adót európai ügyfeleiknek értékesített áruik és szolgáltatásaik után. Az új szabályok értelmében az elektronikus úton forgalmazott termékek (szoftver, zene, előfizetéses vagy igény szerinti műsorszórás) után az eladónak be kell fizetnie az áfát a vásárló országának államkincstárába. Az új rendelkezések miatt az európai fogyasztóknak vélhetően többet kell majd fizetniük. A változás egyúttal azt is jelenti, hogy az EU-n kívüli cégeknek át kell szervezniük a térségbe történő számlázásukat. A rendelkezés csak az e-kiskereskedelmi eladásokat érinti, az e-nagykereskedelmi ügyletekre nem vonatkozik.

A törvényhozók tavaly állapodtak meg a szabályozásban, miután úgy tűnt, ki kell egyenlíteni a játékteret az EU-ban működő kereskedelmi webhelyek és az azon kívül tényked-

ők között. Sok uniós cég számolt fel áfát elektronikusan teljesített szolgáltatásai után, mostantól viszont ezt nem kell megtennie, amennyiben az EU-országok körén kívülre szállít. Mivel az e-kereskedelmi ügyletek több mint 90 százaléka vállalatok között zajlik, azok nem esnek a szabályozás alá. A kisebb cégek viszont a borsos átalakítási költségek miatt mérlegelik, hogy úgy járnak-e jobban, ha frissítik rendszerüket, vagy ha alkalmanként fizetik a büntetést a rendelkezések figyelmen kívül hagyása miatt.

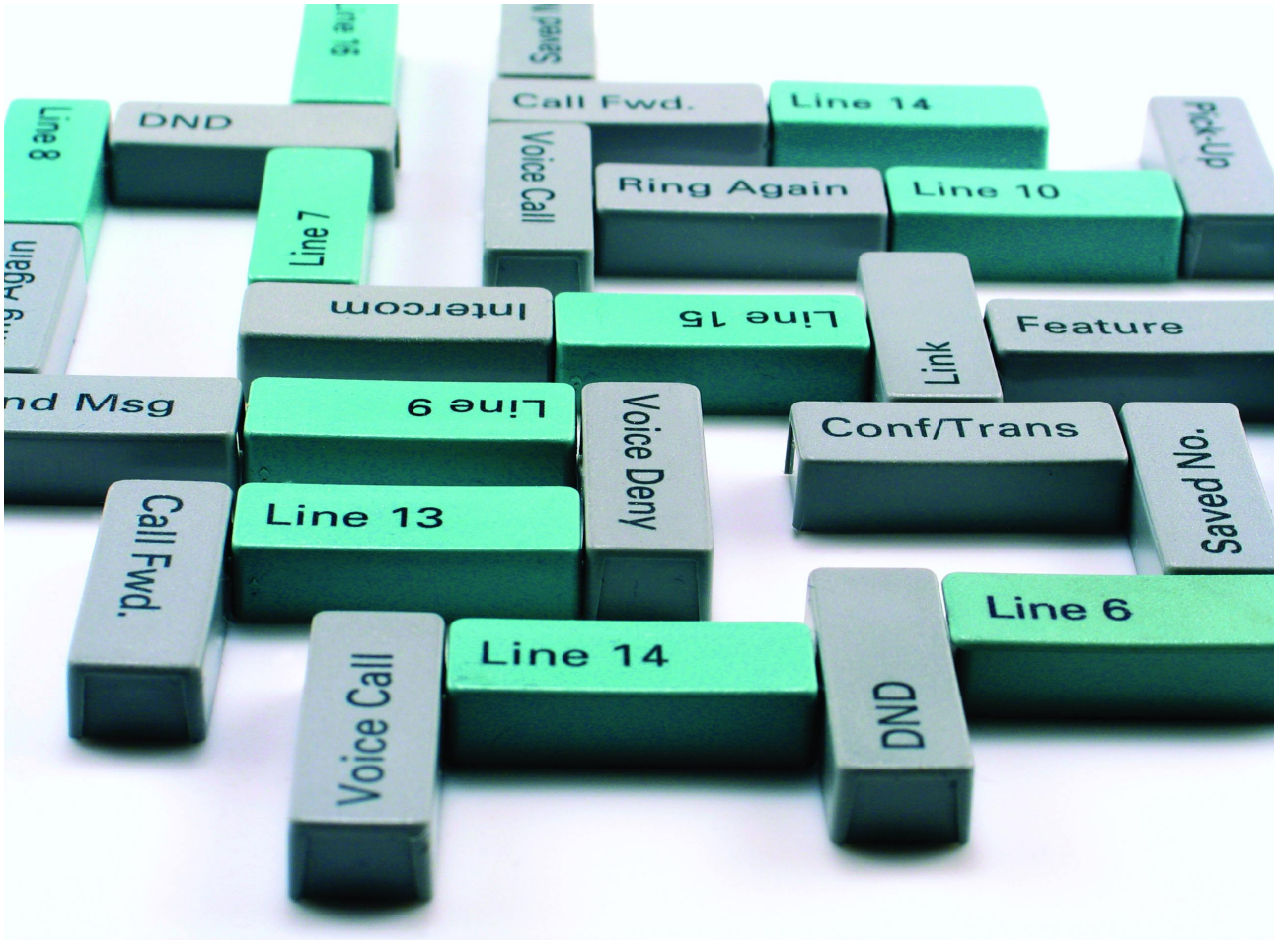
Magyarországon 1999-ben kezdtek megjelenni az online áruházak. Mára a vállalatok 8 százaléka kínálja áruit, szolgáltatásait az interneten. A számítógépes hálózaton érkezett megrendelések értéke tavaly elérte a 354 milliárd forintot, míg az e-boltok forgalma mintegy 6 milliárd forintot tett ki. Hazánkban a lakosság 1,6 százaléka, az internethasználók 6,6 százaléka vásárolt már az interneten. }

BITFOLYAM-SZABÁLYOZÁS

TÖRVÉNYESEN KÖZÖLJÜK A HÍRT

Az új év első napján hatályba lépett az új eht, hivatalos nevén az elektronikus hírközlésről szóló törvény. Azt persze ne várja senki, hogy mától minden másképp lesz, de – mint az a megszólaló szakemberek véleményéből is kitűnik – az új jogszabály vélhetően jobban segíti a megfogalmazott célok elérését, vagyis versenyre ösztönzi a szolgáltatókat, védi a felhasználók érdekeit, és harmonizál az uniós elvekkel. Legalábbis szándékaiban. A többit a telefonálás, internetezés gyakorlata és a még hiányzó kiegészítő rendelkezések tényleges alkalmazása dönti majd el.

GALVÁCS LÁSZLÓ



Jó tíz éve született meg az első távközlési törvény, amelyet tartalma alapján inkább telefontörvénynek lehetett volna nevezni. A monopólium széttördelésére vállalkozó jogszabály főleg a koncessziók kiosztására fókuszált; emlékezhetünk, akkor darabolták fel a Matáv országos birodalmát, és jöttek létre a helyi telefontársaságok – saját körzeteikben persze szintén kizárólagos jogokkal.

Az előző kormány működése alatt megalkotott egységes hírközlési törvény már a tényleges piacnyitás felé mozdult el, ám oly sokáig vajúdott, hogy mire hatályba lépett, már-már idejétmúlttá vált az időközben megváltozott piaci környezetben.

Az új kormány vadonatúj szaktárcájának vezetői első nyilatkozataikban kijelentették, hogy korrigálni fogják a szabályozás hibáit, hiányosságait. Eltelt másfél év, és lám, itt az új eht! Az előző törvényhez képest az „e" betű jelentése „egységesről" „elektronikussá" változott, ám azzal, hogy hatálya alól kikerült a hagyományos posta, valamint a konkrét szolgáltatások között is csak a legszükségesebb mértékig tesz különbséget, és inkább a „bitfolyam" kifejezést honosítja meg, talán mégis egységesebb a korábbi jogszabálynál.

A szándék a fontos

Valakinek vagy valaminek a bemutatásakor a szokás és az illem is úgy kívánja, hogy mindenekelőtt ejtsünk szót a céljairól. Megtesszük tehát most ezt az új elektronikus hírközlési törvény kapcsán is, bár jogi szaknyelvről lévén szó nyilvánvaló, hogy kissé általános, hivatalos és – mert nem teljesen előzmények nélküli – olykor ismerős lesz a szöveg.

Mit tehát az új törvény célja?

Az, hogy tovább fejlődjön az információs társadalom elektronikus hírközlési infrastruktúrája, a fogyasztók megbízható, biztonságos, megfelelő minőségű szolgáltatásokhoz jussanak, lehetőleg minél olcsóbban, a piacon hatékony, az alkalmazott technológiától független verseny alakuljon ki, valamint hogy a szabályozás megfeleljen az

Késleltetett hatások

Azt utolsó percig küzdöttek az alternatív távközlési szolgáltatók, hogy érvényesíteni tudják érdekeiket az eht parlamenti vitájában. Próbálkozásaik eredményéről az ATSZE szakmai szóvivőjeként és a PanTel stratégiai és üzletpolitikai tanácsadójaként Bárányné dr. Sülle Gabriella számolt be.

– Hónapok óta nagyon sok erőforrást vesz igénybe a jogszabálykészítéshez történő hozzájárulás. Elsősorban az érdekegyeztetés folyamata volt időigényes, annál is inkább, mert nem volt alkalom szakmai konzultációra a kormányzati hírközlés-politikáról. Szinte minden paragrafust, minden bekezdést külön kellett tanulmányozni, hogy mi a célja, milyen összefüggéseket vesz figyelembe, milyen lehetséges következményekkel jár.

– A PanTel már egy hónapja bejelentette, és reklámjaiban is azt sugallja, hogy a hozzá pártoló ügyfelek megtarthatják hívószámukat. A törvény elfogadása után is ilyen optimistán látja ezt?

– Január 1-jére elkészülhetnek a számhordozhatósághoz szükséges műszaki beruházások, de az árakat és az ügyfélfolyamatok feltételeit rögzítő szolgáltatói szerződések az új hatóság jóváhagyását igénylik. Ez pedig a korábbi tapasztalatok alapján több hónapot is igénybe vehet.

– Korábban azt kifogásolták, hogy a szabad szolgáltatóválasztást akadályozzák a szerződések, amelyeket a Matáv határozott időre kötött előfizetőivel. Milyen hátrányt okozhat, hogy végül a törvény az Önök javaslata ellenére mégsem teszi lehetővé január 1-jétől az új szolgáltató választását?

– Összességében csak a Matávnál egymilliónál több előfizető mondott le korábban a szolgáltatóválasztásról az ígért díjkedvezményért cserébe. Ezeknek nagy része határozott idejű szerződés, amely legkorábban 2004. szeptember 1-je után bontható fel következmények nélkül. Ha az előfizető korábban szeretne más szolgáltatóhoz szerződni, persze megteheti, de jelentős összegű kötbért kell fizetnie.

– Tartalmaz-e a törvény új internetes behívószolgáltatási szerződési feltételeket?

– Nem, egyetlen összekapcsolási módszeren, a szolgáltatóválasztási modellen alapuló szerződés marad. Az előfizetők ezt nem szeretik, mert két külön számlát kapnak, a telefonhasználatról és az internetes behívásról, ugyanakkor a szolgáltatók sem veszik igénybe a nagyon magas összekapcsolási díjak miatt, amelyek megakadályozzák a piaci árú választék kialakulását. Ősztől, amikor az összekapcsolási árak várhatóan már alacsonyabbak lesznek, lehetne ilyen internetes behí-

Európai Unió elveinek és jogszabályainak.

Alapelvként és konkrét rendelkezések formájában is kiemelten szerepel a fogyasztók érdekeinek védelme. A törvény különösen azt igyekszik biztosítani, hogy a felhasználók rendelkezésére álljanak mindazok a hírközlési szolgáltatások, amelyek révén hozzájuthatnak az elektronikus hírközlési eszközökkel elérhető valamennyi információhoz, illetve tartalomhoz, szabadon választhassanak a különféle hálózatok, szolgáltatók, illetve szolgáltatások közül, és kapcsolatot létesíthessenek más fogyasztókkal – függetlenül attól, hogy azok ugyanazzal vagy más szolgáltatóval állnak szerződéses kapcsolatban.

vószolgáltatás, bár valószínűleg az előfizetők akkor sem fogják azt előnyben részesíteni. Maradnak tehát az 51-es számot használó, úgynevezett hozzáférési szerződések. Tudjuk, hogy ezek csak a közvetlen kormányzati beavatkozás, a percenként 77 filléres előfizetői díjtámogatás miatt maradhattak a piacon. Az is látható, hogy ez a támogatás nem tart örökké, már 2004-ben megszűnik. Vagyis a kb. 3 forint/perces kedvezményes behívódíjból hiányozni fog a 77 fillér. Ez a tény nem segít csökkenteni az internet igénybevételének költségét. Az IHM azt hangoztatja, hogy az összekapcsolási költségek csökkenésével alacsonyabbá válik majd az internetezés díja is. Csakhogy az internetes behívószolgáltatások nem az összekapcsolásra épülnek.

– Van-e valamilyen lehetőség a verseny fokozására?

– A piaci verseny és az előfizetők érdekeinek védelme szempontjából alapvetően jók a törvény céljai, de a szabályozások úgy 3-5 év alatt kényszerítik majd ki a célok teljesítését, mert a törvény jelenlegi eszközei szegényesek, gyengék és késleltetett hatásúak. Időközben azonban bizonyosan számos ponton kell majd módosítani a törvényt és a végrehajtási rendeleteket.

Ebben a folyamatban fontos szerepe lesz az uniós integrációnak, Brüsszelnek, mert várhatóan az évek során perek sorozatával fogják kikényszeríteni a piaci szereplőktől a tisztességes versenyt, a kormányzattól pedig a szabályozások javítását.

Mintegy kéttucatnyi pontban írja le céljait a törvény, így érdemes tovább szemezgetni. Szándékai szerint felszámolja a piaci versenyt torzító vagy korlátozó akadályokat, elősegíti a hatékony verseny továbbfejlődését, ennek megfelelő jogi és gazdasági környezetet alakít ki, például ellensúlyozza a jelentős piaci erővel rendelkezők befolyását, valamint biztosítja, hogy a résztvevők, a versenytársak érdekeit tiszteletben tartva, az üzleti tisztesség követelményeinek megfelelően folytassák tevékenységüket.

BITFOLYAM-SZABÁLYOZÁS

A hajszás üzleti életben talán szokatlan, de mindenképpen a törvény érdeme, hogy segíteni igyekszik a kulturális, tudományos és társadalmi értékek közvetítését, elsősorban a (közszolgálati) műsorterjesztés mint elektronikus hírközlési szolgáltatás megfelelő szabályozásával.

A közelgő uniós csatlakozás kapcsán nemcsak a jogharmonizáció a cél, hanem a magyar elektronikus hírközlési piacok integrálása is az Európai Közösség egységesülő piacaiba. Különös fontos a transzeurópai hálózatok létrehozása és fejlesztése, az összeurópai szolgáltatások együttműködési képességének, valamint a végponttól végpontig történő kapcsolatépítésnek az ösztönzése.

Magas(ságos) hatóság

Szervezeti szempontból a legjelentősebb változás a korábbi Hírközlési Főfelügyelet átalakulása. A helyette (vagy belőle) létrejött Nemzeti Hírközlési Hatóság feladata lényegét tekintve ugyanaz: „az elektronikus hírközlési piac zavartalan, eredményes működésének és fejlődésének, az elektronikus hírközlési tevékenységet végzők és a felhasználók érdekei védelmének, továbbá a tisztességes, hatékony verseny kialakulásának, illetve fenntartásának elősegítése az elektronikus hírközlési ágazatban, valamint az elektronikus hírközlési tevékenységet végző szervezetek és személyek jogszabályoknak megfelelő magatartásának felügyelete”.

A hasonló szervezetek világszerte szeretnek/szeretnének függetlenek lenni, egyes országokban ezt törvény is garantálja. A korábbi HÍF-nél már e függetlenség csorbulásaként érzékelték, amikor tavaly miniszteri biztosokat küldtek a felügyelet működésének „átvilágítására”. A gyakorlatban derül majd ki, hogy az új hatóságnál mennyire érvényesül a közvetlen beavatkozás, mindenesetre két intő jelet máris észleltek az aggályoskodók. A törvény szövege szerint a miniszter, túl azon, hogy általában felügyeli a hatóságot, a kormány döntéseinek végrehajtása érdekében „utasíthatja a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsának elnökét, nem megfelelő működés esetén felszólítja a hiányosságok megszüntetésére, és jóváhagyja a Nemzeti Hírközlési Hatóság szervezeti és működési szabályzatát”. A másik jelzést pedig már az élet szolgáltatta: a tanács első elnöke éppen az a *Pataki Dániel* lett, aki az IHM helyettes államtitkáraként korábban a törvény megalkotását irányította.

Még az eht előkészítésének időszakában nyilatkozta Pataki, hogy túl sok szervezet érintett a fogyasztóvédelemben, így megoszlanak vagy elmosódnak a hatáskörök és felelősségek, például a HÍF, a Versenyhivatal és a Fogyasztóvédelmi Felügyelőség között. Az új törvény – jelentette ki akkor az exállamtitkár – ezt teszi átláthatóbbá, egyszerűbbé. Nos, a szervezetek száma aligha változott, s a hatóság máris két fő szervezeti egységből áll: a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsából és a Nemzeti Hírközlési Hatóság Hivatalából. Ezek után a feladatmegosztásban kell keresnünk a hatékonyabb működés jeleit. Amire persze megvan az esély, hiszen a törvény szerint a hírközlési hatóságnak együtt kell működnie a versenyhatósággal (a hírközlési piaci versenyt érintő kérdésekben), illetve a fogyasztóvédelmi hatósággal (az elektronikus hírközlési piaccal kapcsolatos, fogyasztókat érintő ügyekben).

Legyünk optimisták, és bízzunk benne, hogy az új hatóságnál érvényesülnek azok az eljárási alapelvek, amelyeket – nem csekély nyelvi leleményességet és teljesítményt felmutatva – a következőkben fogalmaz meg az eht: törvényesség, egyenlőség (az elbánásban), tárgyilagosság, átláthatóság, arányosság, nyilvánosság, megalapozottság és indokoltság (az eljárásokban), ártatlanság, valamint hatékonyság.

Utat a hálózatoknak!

A telefonálni, internetezni vágyókat, vagyis a felhasználókat azonban a hatóságnál sokkal jobban érdeklik a szolgáltatások és az azokat nyújtó szolgáltatók. Ebből a szempontból a tör-

Aszimmetrikusan a verseny élénkítéséért

A szabályozástól mindenki a verseny erősödését, ezáltal pedig az árak csökkenését várja. A telefonpiac két évvel ezelőtti liberalizációjakor egyszer már csalódtak az emberek. Most vajon olcsóbbá válik-e a telefonálás, az internetezés? Erről kérdeztük Bölcskei Imrét, a Matáv szabályozási igazgatóját.

– Első lépésben szolgáltatótársaink érzékelhetik a változást, hiszen az összekapcsolási és hozzáférési (például internetes) szolgáltatások árainak csökkenése várható. Az előfizetői szolgáltatások díjváltozását konkrét esetekben a minisztérium árszabályozása, illetve az alkalmazott tarifapolitika fogja meghatározni. Sok múlik azon, hogy milyen csomagokat képeznek, továbbá hogy a társszolgáltatók a kapott kedvezményeket milyen mértékben adják tovább ügyfeleiknek, illetve használják fel további ügyfélszerzés érdekében.

Az viszont mindenképpen kedvező az ügyfelek számára, hogy a végfelhasználói áraknál megmaradt az „ársapkás" tarifaszabályozás, ami kiszámítható szolgáltatást biztosít. Ez vonatkozik az egyetemes szolgáltatás díjára, az internet-hozzáférésre és bevételmegosztásra, a fix–mobil végződtetési díjból származtatott végfelhasználói árra.

– Új fogalom a szakmában az átalánydíjas internet. Mit takar a fogalom?

– A törvény támogatja a kormányzat, illetve a szaktárca ama törekvését, hogy fejlődjön a hazai internet, azon belül pedig az információs társadalom infrastrukturális alapjául szolgáló széles sávú hozzáférés. Ahol az ADSL technológia egyelőre nem érhető el, a törvény előírja az úgynevezett FRIACO-kötelezettséget.

Ez az átalánydíjas csomag annyiban hasonlít az ADSL-hez, hogy korlátlanul használható, telefonos percdíjak nélkül, viszont a normál dial-up technológiával, azaz a modemmel elérhető sebességgel működik. Az ADSL árkategóriájába tartozó megoldást a telefonszolgáltatók az ISP-knek biztosítják, akik a konkrét csomagokat értékesítik a végfelhasználóknak.

Szintén az internetszolgáltatókat (s rajtuk keresztül a piacot) szolgálja az új szabályozás azzal, hogy bevezeti a helyi bitfolyam-hozzáférést (beatstream unbundling). Ezáltal a telefonszolgáltató saját központjában köteles átengedni bizonyos eszközöket az ISP-knek, hogy hozzájuk irányuló forgalmát összegyűjtsék, és elvigyék a hálózatból.

– Az alternatív szolgáltatók arra a veszélyre figyelmeztetnek, hogy mivel az internetes behívószolgáltatás változatlanul megmaradt, jövőre megszűnik a percenkénti 77 filléres állami támogatás, ami viszont a szándékokkal éppen ellentétes hatást vált ki az internetpiac fejlődésére nézve...

– Szándékunkban áll valamilyen forrásból kompenzálni ezt a kiesést, de jelenleg még nincs kidolgozva a módszere. Mindenestre arra törekszünk, hogy az előfizetők ne kerüljenek rosszabb helyzetbe, mint ma vannak.

– Mik a további hozadékai az új törvénynek a fogyasztó, a telefonáló polgár számára?

– Mindenekelőtt az egyetemes szolgáltatás előírása. Ennek árát, minőségi paramétereit egyértelműen meghatározzák a jogszabályok. Külön említendő a szociális egyetemes szolgáltatási csomag, amelyet azok a rászorulók vehetnek igénybe, akik

vény leglényegesebb kitétele, hogy Magyarország területén elektronikus hírközlőhálózatot üzemeltetni és azon szolgáltatást nyújtani megfelelő feltételekkel bárki (tehát akár magánszemély, akár vállalat, akár szervezet) jogosult.

A hatóságnál bejelentkezett és nyilvántartásba vett szolgáltatókra különféle kötelezettségeket ír elő a törvény. Így például a hálózatokat egymás között olyan, egyeztetett műszaki feltételrendszerben kell működtetni, hogy azok a szükséges kapcsolat létesítéséhez egységesen működő rendszert alkossanak. Ennek érdekében a szolgáltatóknak jóhiszeműen, az esélyegyenlőséget biztosítva kell együttműködniük. Lehetővé kell tenniük egymás számára az ehhez szükséges műszaki adatokhoz való hozzáférést, s kötelesek együttműködni a hírközlési építmények közös használatát elősegítő műszaki, szerződéses és gazdasági keretfeltételek kialakításában. Be kell tartaniuk továbbá a környezet, az élet, a testi épség és az egészség védelmével, megóvásával, az elektromágneses sugárzással kapcsolatos jogszabályi előírásokat, az együttműkö-

BITFOLYAM-SZABÁLYOZÁS

»»»»»

közműszolgáltatási támogatásra jogosultak. Számuk az informatikai és hírközlési miniszter szerint 200-300 ezer körül mozog; nekik az állam havonta ezer forint támogatást nyújtana a vezetékes távközlési szolgáltatás havidíjainak enyhítésére.

A rendelkezés szolgáltatókat érintő része (túl azon, hogy mobilcégek változatlanul nem kerültek be az egyetemes szolgáltatói körbe), hogy minden távközlési szolgáltató köteles az egyetemes szolgáltatói alapba a nettó árbevétele után befizetni, de az egyetemes szolgáltató csak a nettó elkerülhető költség kiszámítása alapján meghatározott esetleges veszteségei után kérhet támogatást az alapból.

– Milyen pozitívumot ígér az eht a piaci szereplőknek, így a Matávnak? Már amennyiben lehetnek közös érdekeik a szolgáltatóknak...

– Egyértelműen kedvező a törvény minden hazai szolgáltató számára – amely rendelkezik saját infrastruktúrával – abban, hogy kiáll a mérsékelt infrastruktúra alapú verseny mellett, ezáltal beruházásra ösztönzi az új belépőket, illetve védelmet nyújt eddigi beruházásaik tekintetében. A törvény alapvetően magában foglalja az EU szabályait, de kismértékben figyelembe veszi az unió tagállamaitól eltérő regionális sajátosságokat is, így a mobil- és a vezetékes szolgáltatás ellátottsági mutatóit, valamint az egymás közötti éles versenyt.

Leányvállalatunk, a MatávKábelTV révén bennünket is kedvezően érint, hogy a törvény nem ír elő további „párhuzamos" szabályt, vagyis a korábbi egyhatodosról egyharmadosra változott korlát lehetővé teszi, hogy a Matáv további kábeltelevíziós hálózatot építhet, illetve vásárolhat.

– Van-e valami, ami kedvezőtlenül érinti a Matávot?

– Sajnos a végrehajtási rendeletek még nem ismertek, ezért átmenetileg szabályozási bizonytalanságokkal kell számolnunk. Ugyanis a törvény sok részletszabályt nem tartalmaz, s a piacszabályozás bizonyos részét a nagyon erős jogosítványokkal rendelkező hatóságra bízza. A tanács erős piacszabályozási jogosítványokkal rendelkezik, de szigorú eljárási határidők kötik. Így például 2004. szeptember 1-jéig ki kell jelölnie a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat, és meg kell határoznia a releváns piacokat.

Többféle szolgáltatást nyújtó vállalat számára negatív hatású lehet, hogy a hatóság által kiróható bírság alapja a szolgáltató tejes évi árbevétele, és nemcsak a bírságolt tevékenységgel összefüggő bevétel.

Végül megemlíteném, hogy a Matáv álláspontja szerint az EU szabályozásával ellentétes, miszerint a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókra vonatkozó kötelezettségeket már január 1-jétől előírják, miközben új alapokon történő azonosításuk csak később, 2004. szeptember 1-jéig történik meg.

– Összességében segíti-e az eht a piaci liberalizációt?

– Igen, a verseny élénkítését szolgálja például az aszimmetrikus szabályozási elemek fenntartása, mivel más, főként többletkötelezettségekkel terheli a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat, mint ilyen státussal nem rendelkező társaikat. A verseny támogatásának kiemelt eleme a számhordozhatóság, ami a vezetékestelefon-piacon már január 1-jétől, a mobilszolgáltatóknál pedig május 1-jétől megvalósul. E két elem – s ebben egyetértenek a piaci szereplők, így az alternatív és az „inkumbens" szolgáltatók – bevezetésétől várható a verseny felélénkülése.

dés során pedig különös figyelmet kell fordítaniuk a fogyasztók védelmére.

A hálózatok üzemeltetői jogosultak, sőt, ha azt más szolgáltató igényli, kötelesek a hálózatok összekapcsolásáról jóhiszemű tárgyalásokat folytatni, majd hálózati szerződést kötni. A hírközlési építmény tulajdon-, illetve használati jogával rendelkező szolgáltató köteles biztosítani a közös eszközhasználatot, ha azt olyan szolgáltató kéri, amelynek környezetvédelmi, közegészségügyi, közbiztonsági vagy építésügyi okok miatt nincs lehetősége más megfelelő eszközhöz való hozzáférésre.

Sok vitát váltott ki korábban, hogy a szolgáltatók milyen feltételekkel használhatják a közterületeket. A törvény nemcsak a vitás ügyek rendezésére törekszik, hanem éppenséggel elébe megy azok kipattanásának, például amikor deklarálja, hogy a települések tervezésénél, rendezésénél, az utak és közművek építésénél, korszerűsítésénél biztosítani kell az elektronikus hírközlési építmények elhelyezésének lehetőségét. Sőt még azt is hozzáteszi, hogy hírközlési építményt elsősorban közterületen vagy meglévő hasonló építmények közös használatával, illetőleg közüzemi szolgáltató létesítményeinek felhasználásával kell elhelyezni. Ha pedig erre nincs lehetőség, akkor magánterületet lehet igénybe venni.

Az elmúlt időszakban több esetben amiatt panaszkodtak a hálózatot építő szolgáltatók, hogy a felbontott utak helyreállításakor különleges igényekkel léptek fel az önkormányzatok, például a bitumenes járda helyére díszburkolatot kértek. Az új jogszabály immár egyértelműen állást foglal. Egyrészt a helyi önkormányzat a területhasználati engedély megadását csak akkor tagadhatja meg, ha az különös méltánylást érdemlő települési vagy lakossági érdeket sértene, jogszabályban foglalt tilalomba ütközne.

Másrészt – leszögezve, hogy a hálózatépítő a munkálatok befejeztével a környezet eredeti állapotának helyreállítására köteles – azt is kimondja, hogy a közterület tulajdonosa megállapodhat az építtetővel az eredetinél jobb minőségű helyreállításról, ha a tulajdonos viseli az ezzel járó többletköltséget.

Végül nézzünk még néhány érdekességet a hálózatépítési lehetőségekkel kapcsolatban! A hírközlési építtető jogosult a folyóvíz, csatorna, természetes tó és annak medre, valamint az ország területe feletti légtér elektronikus hírközlési célú igénybevételére. Az ingatlan tulajdonosa a hírközlés működésének érdekében köteles az ezt veszélyeztető fákat, bokrokat, ágakat, gyökereket eltávolítani, igaz, az ezzel kapcsolatos költségek a hírközlési szolgáltatót terhelik.

Nagykereskedelmi kényszer

A felhasználók egy tranzakció során értelemszerűen egyetlen szolgáltatóval állnak kapcsolatban (mint a vevő vásárláskor a boltban). Újabban azonban a hírközlésben is egyre gyakrabban találkozunk a nagykereskedelem vagy viszonteladás fogalmával. Tarthatnánk ezt saját szolgáltatónk belügyének, ám mivel lényegesen befolyásolhatja a szolgáltatás körülmé-

Megvalósul a Netért követelése?

Kialakul végre a kívánatos versenyhelyzet a hazai piacon? – kérdeztük* Németh Attilától, *a Netfelhasználók Érdekvédelmi Társaságának (Netért) elnökétől.

– A törvény szándéka, hogy megteremtse ennek lehetőségét, azonban a lakossági piacon a valódi versenyhez szükség lenne új, tőkeerős szolgáltatókra. Ezt a mostani szabályozás nem oldja meg, hiszen a távközlési ágazat, különösen egy ilyen kicsi piacon, nem elég vonzó befektetés. A törvény előír néhány jövőbeni kötelezettséget, például a hanghívások piacán referenciaajánlatok benyújtását, illetve az átalánydíjas internet-híváskezdeményezési szolgáltatás nyújtására szolgáló referenciaajánlatot. Mivel ezek betartatása nagy feladat – hiszen késedelem esetén a törvény megvalósulása csorbul –, előtérbe kerülhet a „minden törvény annyit ér, amennyit be tudnak tartatni belőle” elv. Rendkívül sok múlik a végrehajtási és egyéb miniszteri rendeleteken is, valamint az új Nemzeti Hírközlési Hatóság döntésein, például a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók kötelezettségeiről a nagykereskedelmi piacon.

– Hozott-e pozitívumot a törvény az internetfelhasználók számára?

– Olyannyira, hogy külön rész foglalja össze az internetelérés elterjedését elősegítő különös szabályokat. Például ahol nincs nagy sávszélességű internet (ADSL vagy kábel), ott a törvény bevezeti az átalánydíjas modemes szolgáltatási kötelezettséget. Ennek megvalósulása érdekében a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató köteles költség alapú díj ellenében internet-híváskezdeményezési forgalmi szolgáltatásra referenciaajánlatot tenni, és költség alapú átalánydíjért infrastruktúráját az internetszolgáltatóknak átengedni. Ebben az esetben a fordított számlázás elve érvényesül, azaz a telefonköltséget is az internetszolgáltatónak kell megfizetni, de ez lehetővé teszi a korlátlan, átalánydíjas internetszolgáltatás kialakítását. Jelentős elv az árprés alkal-

BITFOLYAM-SZABÁLYOZÁS

nyeit, árát, s így hatással van a piac egészére, érthető, hogy immár a törvény is foglalkozik e tevékenységgel.

A szabályozó persze nem akar mindenáron beavatkozni a piaci kapcsolatok alakulásába, de a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóknak előír bizonyos kötelezettségeket. Nézzük előbb a nagykereskedelmi szolgáltatások piacát!

Első kulcsszó az átláthatóság. A hatóság alapvetően a hálózat-összekapcsolással, illetve -hozzáféréssel kapcsolatban írhatja elő meghatározott adatok, így különösen a számviteli és műszaki információk, a hálózati jellemzők, a szolgáltatásnyújtási és -igénybevételi feltételek, valamint a nagykereskedelmi árak nyilvánosságra hozatalát, megfelelő részletességű referenciaajánlat elkészítését.

Az egyenlő elbánásra vonatkozó kötelezettségek azt biztosítják, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató azonos körülmények között minden más szolgáltatóval szemben azonos feltételeket alkalmazzon, továbbá másoknak legalább ugyanolyan feltételekkel és minőségben nyújtsa a szolgáltatásokat, információkat, mint amilyeneket saját szolgáltatásai, illetve bármely általa irányított más szolgáltató szolgáltatásai esetében alkalmaz.

A törvény értelemszerűen nem nevez meg szolgáltatókat, de gondoljuk csak meg, milyen visszhangot váltana ki, ha a Matáv olcsóbban adná a bérelt vonalat az Axelerónak, mint mondjuk a GTS-nek vagy egy vidéki kis ISP-nek.

A jogszabály megemlít néhány, az egyenlő elbánás elvébe ütköző magatartásformát. Ilyen például, ha hálózati szolgáltatás nyújtását indokolatlanul olyan műszaki vagy árazási feltételekhez köti, amelyek teljesítésére csak egyetlen vagy kevés szolgáltató képes.

A hatóság a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató számára előírhat a számviteli szétválasztással kapcsolatban részletes kötelezettségeket, így például nagykereskedelmi és transzferárai átláthatóvá tételét.

Gazdaságilag és műszakilag indokolt igény esetén a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató köteles biztosítani a meghatározott hálózati elemekhez, szolgáltatásokhoz való hozzáférést és a kapcsolódó közös eszközhasználatot. Ilyet különösen akkor írhat elő a hatóság, ha a hozzáférés megtagadása megakadályozná a hatékony piaci verseny kialakulását az előfizetői szolgáltatások terén, és ebből eredően az előfizetők érdekeivel ellentétes eredményre vezetne. Lényeges előírás e kötelezettségek körében a helyi hurok átengedése és a bitfolyam-hozzáférés, miként az is, hogy továbbértékesítés céljából a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató harmadik fél részére meghatározott hálózati szolgáltatásokat nyújtson, így többek között „internet-híváskezdeményezési forgalmi szolgáltatást” és „átalánydíjas internet-híváskezdeményezési forgalmi szolgáltatást”.

Internet – átalánydíjjal is

A kiskereskedelmi szolgáltatási piacon szintén kötelezettségek terhelik a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót. Ha a hatóság azt állapítja meg, hogy a verseny nem kellően hatékony, megtilthatja az indokolatlanul magas díjak alkalmazását (sőt akár a piacra lépést is), ugyanígy a versenyt akadályozó, indokolatlanul alacsony árak alkalmazását, az egyes fogyasztók megkülönböztetését vagy az árukapcsolás alkalmazását.

Sokak szerint a törvény egyik leglényegesebb eredménye a közvetítőválasztás néven bevezetett fogalom, vagyis a szabad szolgáltatóválasztás. A bármely piacon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató köteles az előfizetője számára lehetővé tenni a közvetítőválasztást, a helyhez kötött telefonhálózat valamennyi hívásviszonylatában, beleértve az internetcsatlakozást is.

Az internethasználat terjedését további szabályok is igyekeznek előmozdítani. A törvény definíciója meglehetősen körülményes: „internetszolgáltatás helyhez kötött telefonhálózaton keresztül”. Ám még bonyolultabb a törvény igazi új-

mazásának tilalma is. Ezzel teljesülni látszik a Netért egyesület közel kétéves követelése, hogy azok is kaphassanak átalánydíjas internetelérést, akik területi és műszaki okok miatt eddig nem juthattak hozzá.

– Az új szabályozás megfelelően tudja kezelni a panaszokat és a vitás ügyeket?

– Az új Nemzeti Hírközlési Hatóság együttműködik a Gazdasági Versenyhivatallal és a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőséggel, azaz a felmerülő kérdéseket közösen vizsgálják meg. A törvény értelmében létrejön egy intézmény, a Hírközlési Fogyasztói Jogok Képviselője, ami valójában egy „panaszkezelő” személyt jelent. Ő a szolgáltatókra is hathat a fogyasztók nevében. Az új posztra kinevezett szószóló az ombudsmanéhoz hasonló jogosítványokkal fog rendelkezni: magyarázatot kérhet a szolgáltatóktól, és vizsgálatot kezdeményezhet a Versenyhivatalnál, illetve az NHH-nál. A cégek közötti vitás kérdésekben a Hírközlési Állandó Választott Bíróság hozhat döntést, hasonlóan a HÍF Döntőbizottságához.

donsága, az „átalánydíjas internet-híváskezdeményezési forgalmi szolgáltatás". Ez gyakorlatilag az ADSL-hez hasonló megoldás, mivel telefonon keresztül állandó elérést biztosít, percdíjak nélkül, havi fix összegért. Különbözik viszont a sebesség, mert az csak a hagyományos behívás, a modemes kapcsolat gyorsaságát érheti el. A lényeg azonban, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók kötelesek ilyen szolgáltatást nyújtani (és erről referenciaajánlatot készíteni), de csak ott és addig az időpontig, ahol és ameddig műszaki okból az adott előfizető számára a széles sávú (ADSL-) szolgáltatás nem elérhető.

A törvény elég részletesen leírja, hogy az átalánydíjas internet használatában hogyan kell együttműködniük és egymással elszámolniuk a szolgáltatásban részt vevő társaságoknak (megjelenik a kötelezett, a közvetítő és az internetszolgáltató fogalma), de ez a felhasználó számára kevésbé izgalmas. Az említett három közreműködő lehet akár azonos társaság is, de elrettentésül vázoljunk fel egy elképzelt esetet: a Matáv területén elő telefon-előfizető szolgáltató-előválasztással, a PanTel közvetítésével veszi igénybe az Elender átalánydíjas internetszolgáltatását. Itt a felhasználónak jogában áll helyi hívásaival megmaradni a Matávnál, a távolsági hívások kapcsolását kérheti akár a GTS-től, az internetes közvetítést pedig a példa szerint a PanTeltől. Számára az a lényeg, hogy az internetezésért az ISP-nek fizet átalánydíjat, de ez az összeg nincs közvetlen kapcsolatban a Matáv referenciaajánlatában szereplő tarifával, hiszen azt a közvetítők és ISP-k számára készítette. A közvetítő szolgáltató és az internetszolgáltató – amennyiben nem azonos – a díj megosztásáról kereskedelmi alapon állapodik meg.

Favorizált fogyasztók

Külön rész foglalkozik a törvényben a felhasználók megfelelő ellátásával és egyéb közérdekű célok megvalósításával. Ilyen az egyetemes szolgáltatások köre, amely négy tételből áll. Első a telefonhálózathoz való hozzáférés, amely az ország minden pontján elérhető, és mindenki számára lehetővé teszi helyhez kötött előfizetői hozzáférési ponton keresztül belföldi és nemzetközi hívások, faxüzenetek és adatátviteli hívások kezdeményezését, illetve fogadását, segélyhívó szolgálatok elérését, valamint az internet elérését legalább 9600 bps adatátviteli sebességgel. A miniszter által kijelölt egyetemes szolgáltató köteles továbbá ezer lakosonként, illetve ennél kisebb lélekszámú településenként egy darab nyilvános telefonállomást működtetni (továbbá ezek legalább 3%-át hallás-, illetőleg mozgáskorlátozottak által is használhatóan kialakítani), országos belföldi tudakozót működtetni és előfizetői névjegyzéket elérhetővé tenni.

Jogszabályban meghatározott (alacsony jövedelmű, illetve fogyatékkal élő) előfizetők részére a központi költségvetés terhére támogatás nyújtható az egyetemes elektronikus hírközlési szolgáltatás igénybevételéhez.

Uniós csatlakozásunkra utal a törvény azon kitétele, miszerint a telefonszolgáltató (amennyiben ez műszakilag és gazdaságilag megvalósítható) köteles lehetővé tenni, hogy az Európai Unió más tagállamának végfelhasználói elérhessék a szolgáltatási területen használt „nem földrajzi" számokat. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy Prágából is hívható egy budapesti szexvonal vagy a tévé kvízműsora. Ugyanakkor az ilyen számokat működtető cégek kereskedelmi okokból földrajzilag korlátozhatják saját elérhetőségüket.

Feltétlenül szólni kell még egy olyan lehetőségről, amelynek hiányát eddig a verseny akadályaként tartották számon. A számhordozhatóságról van szó. A törvény nyomán az előfizetői hozzáférést nyújtó szolgáltató immár köteles lehetővé tenni előfizetője számára, hogy ha új szolgáltatót választ, annál is megtarthassa korábbi számát. Kevesen gondolnak ilyenkor arra, hogy ez nemcsak a szolgáltatót váltó előfizetőt érinti, hanem az őt változatlan számon hívó, de a szolgáltatóváltás miatt esetleg más tarifával elérő partnert is. A törvény alkotói gondoltak erre, nyilván azért került be a következő passzus: „A hívó fél számára biztosítani kell annak lehetőségét, hogy a hívás megkezdése előtt tájékozódni tudjon arról, a hívás melyik szolgáltató hálózatában végződik, és annak mi a tarifája."

Személyiségi jog és adatvédelem

Befejezésül összegyűjtöttük a felhasználó személyiségi jogaira, az adatvédelmi előírásokra vonatkozó kitételeket. A szolgáltatók kötelesek gondoskodni a továbbított közlés, az ahhoz kapcsolódó forgalmi adatok jogosulatlan lehallgatásának, tárolásának vagy megfigyelésének, illetve jogosulatlan vagy véletlen hozzáférésének megakadályozásáról. Maga a szolgáltató is csak olyan mértékben ismerheti meg, és tárolhatja a továbbított közlések tartalmát, amennyire az a szolgáltatás nyújtásához műszakilag elengedhetetlenül szükséges. Ezzel szemben a nemzetbiztonsági szolgálatok és a nyomozó-, továbbá a frekvenciagazdálkodó hatóságok (külön jogszabályok szerint) a közléseket megfigyelhetik, lehallgathatják, tárolhatják, vagy a küldeményekbe, közlésekbe azok megfigyelése érdekében más módon beavatkozhatnak.

A szolgáltató előfizetői listában tartja nyilván az előfizető azonosításához és az általa igénybe vett szolgáltatáshoz szükséges adatokat. Évente valamennyi előfizetőjéről nyomtatott vagy elektronikus formában előfizetői névjegyzéket (telefonkönyvet) köteles készíteni. Ő maga vagy más információs szolgáltató is létrehozhat címtárakat, amelyekben az előfizetőkre vonatkozó adatok meghatározott csoportosításban szerepelnek. Az előfizetői névjegyzékek vagy címtárak azonban az előfizető önkéntes és egyértelmű hozzájárulása nélkül csak annyi adatot tartalmazhatnak róla, amennyi azonosításához feltétlenül szükséges. Sőt az előfizető számára külön költség nélkül biztosítani kell azt a jogot is, hogy kérésére kimaradjon a nyomtatott vagy elektronikus névjegyzékből, illetőleg abban feltüntessék, hogy személyes adatai nem használhatók fel közvetlen üzletszerzési célra, vagy lakcímét csak részben közöljék. }

MODERN TANULÁS

INFORMATIKAI TOVÁBBKÉPZÉSEK MÓDSZERTANI TAPASZTALATAI A FELNŐTTOKTATÁSBAN

Ahhoz, hogy az oktatás jó legyen, az oktatásszervezés minőségének is megfelelőnek kell lennie. Az informatikai oktatásban – különösen a felnőttképzésben – ez sarkalatos kérdés. Az új évszázad vagy évezred legégetőbb problémája az informatikushiány – ez megfigyelhető a munkaerőpiacon, az egyes szakmák esetében, illetve a főiskolák, egyetemek végzős hallgatóinál. Hogy milyen lesz a holnap informatikája, szinte lehetetlen megjósolni, ezért biztos, hogy mindig szükség lesz az állandó szakmai továbbképzésre, felnőttoktatásra.
Az alábbiakban az informatikai oktatás szervezésének sajátosságait, lépéseit, a tananyagkészítést és a távoktatás lehetőségeit szeretnénk gyakorlati példákon keresztül bemutatni.

Fidler Gábor **OKTATÁSI IGAZGATÓ, BENTAX KFT.**

{ Cégünk ötödik éve foglalkozik felnőttképzéssel, ezen belül informatikai oktatással, de a munkatársak egy részéhez hasonlóan jómagam is hosszú évtizedek óta foglalkozom ezzel a kérdéssel. Kialakult véleményünk szerint az informatika oktatásának még nincs jól kidolgozott, egyértelmű módszertana. Kevés a szakmailag naprakész, oktatási tapasztalattal rendelkező tanár, és sok kicsi, nem kellően felkészült cég próbál a lehetőségekkel élni vagy visszaélni.

Az oktatás körültekintő megszervezésére így sok esetben kevés figyelem jut, pedig az előkészítés során – elsőként – nagyon fontos a résztvevők kiválasztása, tudásszintjük felmérése. Csak így biztosítható, hogy az eltérő előképzettségű résztvevők a megfelelő tanfolyamra kerüljenek. Óvnék mindenkit attól, hogy olyan cégnél tanuljon, ahol nem kerül sor előzetes – és ingyenes – tudásszintfelmérésre.

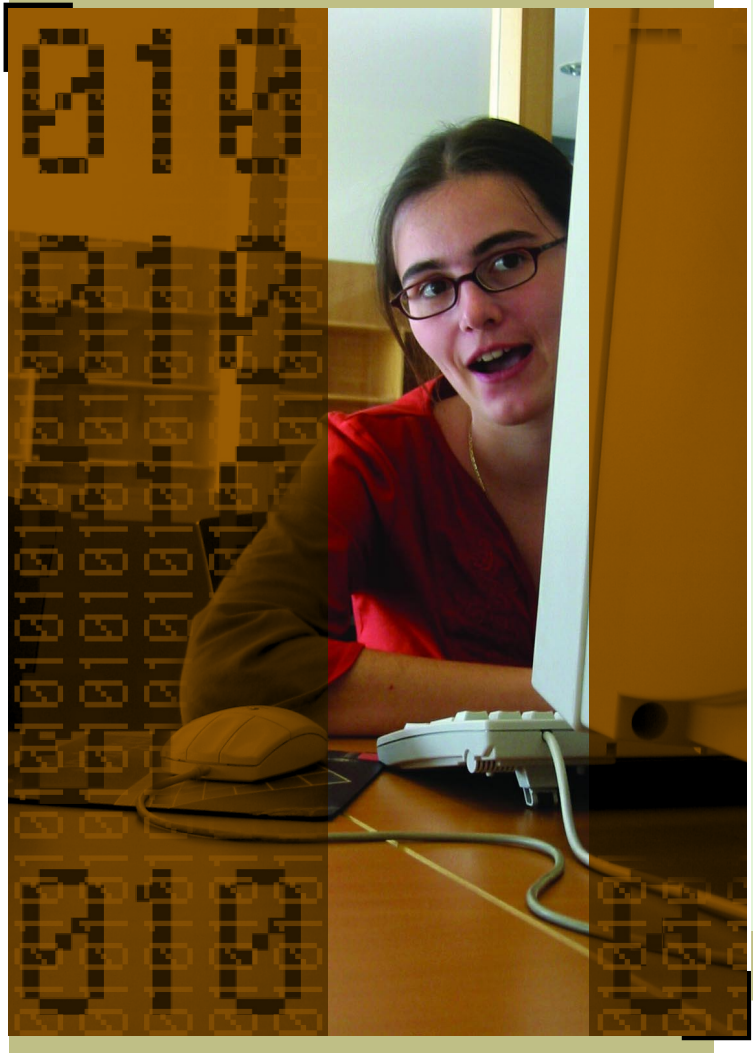
A következő lépés a tanfolyam céljának megállapítása: államilag elismert vagy belső vizsgát kívánunk-e tenni, illetve csak a részvétel a fontos. A jegyzeteknek, tanároknak igazodniuk kell a megállapított célhoz.

A lebonyolításnál lényeges szempont a tananyag kidolgozása, annak didaktikai elemzése. Az informatikai oktatás didaktikája még nem teljesen kidolgozott, ezért nehéz megfelelően kialakított tananyagot és tanítási eljárást alkalmazni. Nemrég például egy közbeszerzési eljárás keretében a Matávval közösen elnyertük a hátrányos helyzetűek internetoktatásának lehetőségét. Már elkezdtük a mozgássérülteknek és a roma kisebbséghez tartozó tanulóknak az internetes ismeretek oktatását. Egy ilyen feladat során nem biztos, hogy csak a kidolgozott szakmai anyag a fontos. Megfelelő lojalitás, megfelelő empatikus készség szükséges, és ezekkel a tulajdonságokkal bíró tanárokat kell alkalmazni. A lebonyolítás során nagyon fontos az időpont-egyeztetés, a tanár, a gépterem, az eszközök, valamint a jegyzetek, a kiegészítő anyagok biztosítása. Szintén lényeges az állandó nyomon követés. Menet közben mindig akad kisebb-nagyobb probléma, amelyet azonnal orvosolni kell ahhoz, hogy jó legyen a tanfolyam. A tanulságok levonása nemcsak a hallgatónak, hanem az oktatást végzőnek és a megrendelőnek is érdeke.

Tananyag-fazonírozás

A tananyag elkészítése a következő probléma. Meghatározó tényezői: a hallgatók tudásszintje, az elérni kívánt képességek és jártasságok, illetve a hallgatók tanulás-módszertani képességei. Sajnos a tananyag elkészítésére rendelkezésre álló idő rendszerint nagyon rövid, mert ha kiírnak egy pályázatot – legyen az akár közbeszerzési, akár oktatási –, a megrendelők általában kész anyagokat várnak.

A tananyag-összeállítás alapelvének a tanulás motiválásának kell lennie. A tanfolyamnak fel kell keltenie a résztvevők



érdeklődését, támaszkodnia kell belső indíttatásukra. Sokszor meg kell őket tanítani tanulni. A különböző felnőttképzésekben részt vevők többsége az általános és a középiskolában nem tanulta meg, hogyan kell tanulni. Ezért a rendszeresség, a szemléletesség és az érthetőség alapvető a tananyagkészítésnél. A hallgatók aktiválása az informatikában nagyon fontos cél. A számítástechnika oktatásában nem az elmélet, a definíciók és törvények ismerete az elsődleges, hanem az alkalmazás. Ezért az ilyen típusú tanfolyamoknak mindig feladatközpontúnak kell lenniük, az elméletet is gyakorlati feladatokon keresztül kell bemutatniuk.

Végül – cégek esetében – el kell dönteni, hogy az oktatás házon belül vagy kívül történjen-e. Megszervezhető így is, úgy is, mindkettőnek megvan az előnye és a hátránya. A belső képzés nyilván alacsonyabb költséggel megoldható, hátránya azonban, hogy a cégnek rendelkeznie kell az oktatáshoz szükséges tárgyi feltételekkel – például számítógép-teremmel. Továbbá mindig akad valami sürgős feladat, amely miatt a dolgozóknak meg kell szakítaniuk a tanórákon való részvételt.

A távoktatás történeti előzményei

1840.
Isaac Pitman levelezőlap segítségével tanítja a gyorsírást.
1856.
C. Toussaint Berlinben levelező oktatás formájában nyelveket tanít. A Londoni Egyetem vizsgára fogad olyan hallgatókat, akik nem a helyszínen tanulnak.
1877.
Emile Pigier létrehozza Franciaország első levelező rendszerű iskoláját.
1891.
Th. J. Foster levelező oktatást indít munkások számára.
1898.
A svédországi Hermods intézet távoktatással kezd foglalkozni.
A századfordulót követően több helyen elemi és középiskolákat hoznak létre, amelyek távoktatási formában is működnek:
1905. Baltimore, USA.
1914. Melbourne, Ausztrália.
1919. Vancouver, Kanada.
1926.
A Radio Luxembourg oktatóadást sugároz.
1927.
A BBC Angliában iskolarádiós műsort ad.
1937.
A Radio Sorbonne egyetemi távoktatási programot sugároz.
1970.
Távoktatási próbálkozások Magyarországon.
1991.
Nemzeti Távoktatási Tanács megalakítása.

Külső cég esetében is tapasztalható, hogy ha a munkahelyen történik az oktatás, akkor mindig jön egy „fontos telefon”, amely a munkával kapcsolatos, és elhívják a tanulót.

A távoktatásé a jövő

A távoktatásról mára sok alapinformáció vált közismertté: a hallgató otthon, önálló időbeosztással tanul, munkáját jegyzetek, oktatóprogramok segítik, amelyeket személyesen, postán vagy elektronikus úton kap meg. Konzultációs lehetőséget kérhet, és otthoni feladatokkal ellenőrizheti tudását. A képzés végén pedig vizsgát tehet a saját ritmusának megfelelően.

A távoktatásnak nagyon sok definíciója létezik, most csak egyet emelnénk ki közülük: olyan oktatási forma, amelyben a hagyományos oktatással ellentétben a képzési folyamat során a tanuló és az oktató nem egy helyen és/vagy nem egy időben van jelen. Különös, egyéni szervezeti vonásokkal rendelkezik, tartalmazza azokat az elemeket, amelyeket a tanítás során alkalmazni kell.

Különböző formái lehetségesek, ilyen a távképzés, a távtanulás és a nyitott alkalmazás. A távképzés esetében a tanulási-tanítási folyamat mindkét oldala egyenrangú, a távtanulás az ismeretek elsajátításának folyamatára helyezi a hangsúlyt, leginkább bizonyos levelező oktatási formákra jellemző. Végül a nyitott tanulás rugalmas, elsősorban a tanuló igényeit szem előtt tartó változat.

A távoktatási formák bizonyos mértékű átfedéssel sok közös elemet tartalmaznak. Vannak azonban olyan invariáns elemek, amelyeknek a folyamat lényege szempontjából a különbözőségek ellenére is ugyanolyanoknak kell maradniuk. Ezek a pedagógiai-andragógiai sajátságok.

A számítástechnika oktatásánál vegyes, nagyrészt nyitott oktatási formát célszerű alkalmazni. Itt a tutorok elsődleges feladata a tanulók segítése. Az oktatócsomag több tanulási stílushoz alkalmazkodik, maximálisan motiválja a tanulót az önálló munkára, igazodik annak ritmusához, és az értékelési folyamatba is bevonja.

Különböző módszerek

A multimédia az informatika oktatásában nélkülözhetetlen. Számítástechnikai alkalmazások nélkül informatikát oktatni nem igazán lehet. Nézzük meg a nyitott tanulás lehetőségeit!

A „ki tanulhat?” kérdésre választ adva a tanfolyamra való belépés korlátozását különböző dimenziók mentén lehet megtenni. Ilyen a végzettség, a kor, a mentalitás stb.

Ma még sajnos kevesen tanulnak önszántukból, egy tanfolyam elkezdésének inkább olyan okai vannak, mint a köztisztviselői törvény, amely kimondja, hogy a köztisztviselők számára el kell kezdeni az ECDL-oktatást az Európai Unióba való belépésig. A pedagógusok motivációja lehet, hogy hétévenként el kell érniük egy bizonyos akkreditált továbbképzési óraszámot.

A diákok a modern rendszerekben nagymértékben meghatározhatják saját céljaikat, a tanulás sorrendjét és eszközeit. A nyitott oktatás szabadidő kérdése, a képzés számítógépes kapcsolaton keresztül folyik. A tanuló lehetőségeinek és kényelmének növelését jól szerkesztett tananyaggal kell elérni, amelyet önállóan tudnak használni.

A rugalmas támogatási szolgáltatásoknak köszönhetően a tanuló bármikor, a számára szükséges módon számíthat segítségre. Bemehet például a gépterembe, vagy e-mailben, chaten kap rá lehetőséget, hogy különböző kérdéseket tegyen fel, amelyekre az oktatók válaszolnak. A támogatás megszervezésével a vezetés hatékonyan koordinálhatja a tanulót, hogy elérje a kívánt célt.

A nyitott tanulás során lehetőséget kell adni az információszerzésre, s így csökkenteni lehet a lemorzsolódási arányt. Szükséges segíteni a tanulót a nehézségek leküzdésében és a problémák megoldásában. Ennek érdekében a tutoroknak alkalmazkodniuk kell a diákok tanulási szokásaihoz. Ez nagyon fontos. El kell fogadni, hogy – külső és belső oktatás esetén egyaránt – egy szolgáltatásról van szó, s a tanároknak alkalmazkodniuk kell.

Segíteni kell a tanulók rossz beidegződéseinek leküzdését, a rossz tanulási szokások megváltoztatását. A tananyagot a hallgatók képességeihez kell igazítani, s visszajelzést kell adni a teljesítményről. A tanulási terv elkészítésében segítséget igénylők 80%-a felsőfokú végzettséggel rendelkezik – ez a meglepő tény felhívja a figyelmet arra, hogy nagy szükség van a tutorokra. Nagyon szerencsés, ha a tutor szerepét egy tanfolyam alatt lehetőleg ugyanaz a személy tölti be. Ez nem azt jelenti, hogy más nem válaszolhat a tanulók kérdéseire, vagy hogy mással nem konzultálhatnak. Olyan ez, mintha egy osztályfőnök lenne a csapatban. A tutornak bizonyos szemé-

Az informatikai oktatás sajátosságai

{} A holnap informatikáját ma megjósolni szinte lehetetlen.

{} Az informatika oktatásának még nincs minden területen jól kidolgozott módszertana.

{} Kevés a szakmailag naprakész, oktatási tapasztalattal rendelkező tanár.

{} Sok kicsi, nem kellően felkészült cég próbál a kereslet adta lehetőséggel (vissza)élni.

lyes problémákkal is foglalkoznia kell. Ami nagyon jó dolog, mert bizonyos élethelyzetben segíteni tud a tanulónak – például a számítógép-vásárlásban. Az oktató szerepe a konzultáció során hagyományos tanár–tanuló szituáció. A modern oktatásban a tananyagok kidolgozásakor elsősorban a számítógépes és nem a papír alapú technológiákat érdemes használni, de akadnak olyan tanulók, akinek papír alapon kell átadni az anyagot. Ez megint egyéni dolog. A kiválasztásnál figyelembe kell venni a diákok lehetőségeit, eszközismeretét (írott anyagok, hanganyagok, multimédiás eszközök és ezek variációi). Az eszközök tananyagba illesztése nagyon fontos.

Az oktató cég és a hallgatók kapcsolata a tanfolyam után is megmaradhat. Azok számára például, akik nálunk tanulnak, távmunka-lehetőséget biztosítunk. Ezt nagyon közkedvelt. A távmunka a legtöbbjük számára nem fő-, hanem mellékállásban végzett tevékenység, plus kereseti forrás.

Információmenedzsment

A tanfolyamok tervezése során a képzés tárgyára, módjára vonatkozó információkat gyűjtjük a várható tanulói körre, az oktatói munkát végzőkre, a segítők körére, a tananyagra, a finanszírozásra és a jogi jellegű információkra vonatkozóan. Ezt az egészet információmenedzselésnek hívjuk. Az információmenedzsmentnek vannak a cégnél döntéshozatali lépései. A meghozandó döntések, valamint az információk meghatározása, az erre szolgáló adatok és az adatgyűjtés helyének, idejének, forrásának megállapítása a feladat. Ennek megoldásához célszerű a tanfolyamot kezdők részére nyitó foglalkozást tartani. Ezt az alkalmat föl lehet használni arra, hogy további szükséges információkat kapjunk, illetve adjunk a tanuláshoz. Például fontos a tanulók hivatkozási számának megadása. Az első modul tananyagát, az első és a második feladat beadási időpontjait közöljük, megadjuk a tutor nevét, elérhetőségét, s pár szót személyesen is válthatnak vele a diákok. A tanuló részére információt adunk arról, hogy hogyan dolgozzon együtt a tutorral. Felveszi vele a kapcsolatot, majd kölcsönösen keresik egymást. Az irányító szerepét a tutor vállalja, akinek a legfontosabb feladata átsegíteni a tanulót a kezdeti bizonytalanságon, motiválni, önálló munkára késztetni, megvilágítani, hogy miben kaphat segítséget, és rávenni önnön előmenetelének kézben tartására.

Folyamatosan visszajelzéseket kell adni a diáknak saját fejlődéséről. Ezt általában a tutor végzi el, de a vizsgával kapcsolatban időről időre összegző értékeléseket is érdemes küldeni. A tanulási folyamatban fontos az önértékelés. Többször visszaküldhetjük a tanulónak a feladatlapot, hogy ő is javítsa ki, azután összevetjük a tutor által javítottal, illetve ő is összeveti. A tanuló időről időre ugyancsak adhat visszajelzést.

Kitekintés

Úgy gondolom, az új oktatási módszerek, formák lehetőséget adnak, hogy lépéseket tegyünk a tudás alapú társadalom megteremtésének irányába. Éppen ezért fontos kiemelten foglalkozni az informatikai oktatás továbbfejlesztési lehetőségeivel, az új oktatási igények és területek feltérképezésével. A felnőttképzésben fontos lenne a nyelvoktatással kombinált informatikát, a németül, angolul történő informatikatanítást széles körben elterjeszteni. Az új tananyagok kifejlesztése, a meglévők karbantartása, az újabb tutorok képzése és a meglévők továbbképzése szintén alapvető fontosságú. }

A keresettebb informatikai képzések hierarchiája

1. Alapfok: számítógép-kezelő, -felhasználó, ECDL (Nemzetközi Számítógép-használói Jogosítvány).

2. Középfok: szoftverüzemeltető.

3. Felsőfok: programozó, informatikus (oktatási, gazdasági, tér-), információrendszerszervező.

4. Főiskola: programozó matematikus.

5. Egyetem: informatikus mérnök, programtervező matematikus.

Egy gigászi identitászavar végjátéka

Milyen lesz a médiavilág az AOL Time Warner után?

Az alcímben megfogalmazott kérdésre válaszolva: először is remélhetőleg unalmasabb, mert ennyi változás ilyen rövid idő alatt nagyon nehezen emészthető meg. Remélhetőleg megszűnik az állandó csámcsogás azzal kapcsolatban, hogy a virginiai online cowboyok lenyelték az egyik legpatinásabb tradicionális médiabirodalmat – csak azért, hogy az a torkukon akadjon minden idők egyik legnagyobb részvényzuhanása következtében. Annyi féligazságot és ostobaságot összeírtak erről, hogy igencsak itt az ideje a felszín alá hatolva megvizsgálni, hogy mi és miért történt.

HORVÁTH LÁSZLÓ

{ Amikor szeptemberben összeült az AOL igazgatótanácsa, a cég CEO-ja, *Jonathan Miller* kérésére lecsippentették a diadalmas médiaóriásnak indult AOL Time Warner nevének elejéről az AOL-t. Ki gondolt volna erre akkor, amikor szóltak a fanfárok, és *Steve Case* „lenyúlta" a kissé poros médiaóriást a világhódító lendületű online élcsapat legnagyobb győzelmeként, nem is olyan régen? A legszomorúbb a dologban az, hogy a füle botját sem mozdította senki: a részvények árfolyama nem emelkedett újra az évekkel korábbi magaslatokra, hiszen ez már nem is kapituláció volt: a névcsere pusztán az új realitások, az új status quo nyelvi beismerésének számított.

Rendkívül ironikus, hogy éppen az AOL CEO-ja kérte az AOL Time Warner CEO-ját és igazgatótanácsát arra, hogy „visszakapja az AOL brandet". Persze nem arról van szó, hogy Steve Case szeretné visszavenni az online céget – ennél büszkébbek a TW bizánci típusú főurai, legalábbis egyelőre. Pusztán nyelvi játszadozásról van szó, annak elismeréséről, hogy az AOL-hajó elment, és az ISP-nek új identitást kell kitalálni a TW óriásbirodalmán belül.

Mi is történik az ISP háza táján? Először is kiegyezett gyorsan a Microsofttal Netscape-ügyben. A megegyezés egyszerű és világos: a Time Warner már nem az online technológiai piac dominálására törekszik, mint azt az AOL tette, hanem a reklámbevételektől nagyban függve üzemelteti a hihetetlen méretű médiagyárat. Ebben az érdekrendszerben pedig semmi értelme az egyik legnagyobb reklámköltségvetéssel rendelkező klienssel veszekedni, nem igaz?

Másodsorban szépen, egyenletesen süllyed a hajó (ami azért még hosszú évekig eltarthat). Negyedévenként úgy egymillióval csökken a vonalas használók száma. Az AOL még mindig toronymagasan vezet a sokkal gyengébb bázisú MSN-nel szemben (26 millió versus 8 millió felhasználó), de ezért már senki nem hálás Steve Case kiebrudalt csapatának.

A különböző médiahordozók szinergiájáról már régóta szó sem esik, ami azért elszomorító, mert ha kicsit szerencsésebb körülmények között jön létre a Time Warner megvásárlása, akkor lehet, hogy mára másként fogyasztanánk a hagyományos médiát is, az HBO-tól a Time magazinig. De ez már igazán nem érdekli a sokak által „alkoholmentes italnak" titulált TW-CEO *Dick Parsonst*. Ő, ha szükséges, csökkenti a költségeket elbocsátásokkal és cégeladásokkal (a legnagyobb a Time Warner Music áruba bocsátása 2,6 milliárd dollárért). Őt nem a technológia jövője érdekli, hanem a profit maximalizálása. Jellemző módon egyedül Parsons maradt meg a Time Warnert kiárusító csapatból; Case és *Pittman* mellett *Gerry Levin* is már csak a partvonalon kívülről figyelheti az eseményeket, míg ő ügyesen ellavírozgat a nagyhatalmú divíziófőnökök között.

Számtalan cikk foglalkozott részletesen a 2003-as évvel a világ legnagyobb médiabirodalmának szemszögéből. Sőt még egy könyv megjelent – immáron a sokadik – a karácsonyi könyvvásárra, stílszerűen „There must be a pony in here somewhere" (a „here" pedig nem más, mint „lókaki"...) címmel, a neves szilikon-völgybeli véleményformáló, *Kara Swisher* tollából. Ő nem más, mint a szintén slágernek számító AOL.com szerzője, aki lebilincselő pletykastílusban képes tárgyalni bármilyen témát.

Az elhíresült történet szerint *Jim Kimseytől* származik a „lókakit" idéző mondás, amely mostanra a színes amerikai üzleti nyelv szerves része lett. Mindjárt a hosszú történet legelején nyilatkozott így Jim, az AOL alapításakor, amikor a sok probléma között keresett valami értéket a kezdő cégnél. Néhány százmillió dollárt sikerült találnia a nagy népszerűségnek örvendő, katonából lett befektetőnek, amit a világ megjavítására használ fel – többek között a boszniai/iraki tömeggyilkosságok áldozatainak azonosítására költ súlyos milliókat. Mellette *Ted Leonsis* az, aki megmaradt az őscsapatból, és ha

nem is sikerül győznie sem a Washington Capitals focicsapattal, sem a Wizards kosarasaival, ez nem csorbítja népszerűségét az örökké kedélyes, optimista webmarketinggurunak.

A többiek viszont úgy tűntek el, mint a dicsőséges szovjet hadsereg katonái Magyarországról: se hírük, se hamvuk nem maradt. Pittman hosszú hallgatás után médiabefektetésekkel foglalkozó butikcégbe kezdett. Steve Case ultragazdagokat megcélzó timeshare üzletet vett, amit semmiképpen nem lehet technológiailag úttörő vállalkozásnak nevezni.

vetett véget (az 50%-os hozamú Nasdaqkal az élen), vagy a szövetségi kormány lassúságát a cégvásárlás jóváhagyásakor. Az igazsághoz a legközelebb talán mégis az áll, hogy lényegesen többet lehetett volna elérni sokkal kevesebb arroganciával, nyitottabb, befogadóbb vezetői kultúrával, amely nem a belső hatalmi pozíciókra, hanem inkább a fogyasztói igényekre koncentrálhatott volna. Ez 2003 igazi leckéje: az online technológia hiába változtatta meg gyökeresen a fogyasztói szokásokat, az üzleti logika nem változott. Amikor a „kis hal”,

Egy technológiai befektetésekkel foglalkozó jó barátom szerint megdöbbentő, hogy milyen kevés AOL-milliomos alapított saját céget. Talán a leglátványosabb kivétel *David Cole*, akiről azt kell tudni, hogy „technológiai” életet lehelt a sok millió használót egyidejűleg kiszolgáló, hihetetlen méretű networkbe, amekkorát azelőtt senki sem tudott elképzelni, és megvalósította Steve Case álmát. Ő virginiai organikus farmját cserélte a hawaii ananászfarmra, amelyet Steve Case vett meg (ezzel gyermekkora szigetének legnagyobb földtulajdonosává válva).

Mi pedig merenghetünk azon, hogy mekkora lehetőséget hagyott ki ez az ambiciózus és sikeres társaság. Lehet mentségül felhozni azt a recessziót, amelynek éppen a 2003-as piac

az AOL lenyelte az óriási bálnát, a Time Warnert, az internet vizionáriusai ebből valami újfajta állatot szerettek volna létrehozni. A természet törvénye azonban legyőzte a technológia megszállottjait, és mára szinte semmi nyoma nem maradt az agresszív és látványos AOL-csapatnak. 2004-ben pedig már mindenki úgy fog viselkedni a TW háza táján, mintha mi sem történt volna, és az AOL hatalomátvétele egy rövid rossz álom emléke csupán. Az AOL pedig még jobban beilleszkedik a Time Warner cégstruktúrájába – hacsak nem unják meg, és nem adják el valakinek. De hogy az nem Steve Case lesz, arra sokan mérget vennének, mert ennyire azért nem rossz a TW memóriája. }

Jön, lát, győz?

Dr. László Géza konszolidációt vár

A digitális technológia előbb-utóbb a televíziós műsorszórásban is meghonosodik. Kérdés, hogy a tartalomszolgáltatók felismerik-e a benne rejlő üzleti lehetőségeket, illetve hogy a távközlési szolgáltató tud-e az igényeknek megfelelő interaktivitást biztosítani, olyan új megoldásokat kínálni, amelyekkel másodlagos információkat lehet közvetíteni, kereskedelmi és egyéb szolgáltatásokat elindítani. A privatizáció előtt álló Antenna Hungáriának Dr. László Géza *vezérigazgató szerint van válasza ezekre a kérdésekre.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az új elektronikus hírközlési törvény valósággal korlátokat dönt le. Hogyan kívánják hasznosítani az Antenna Mikro szolgáltatásban az új lehetőségeket?

– Természetesen örülünk annak, hogy a műsorelosztási piac megszabadul az úgynevezett egyhatodos korláttól. Ennek feloldása lehetővé teszi, hogy további befektetői tőke áramoljon a szektorba, és ez segíteni fogja a fejlődését. Drámai változásra azonban, azt hiszem, nem számíthatunk, hiszen a piac működésének feltételei, szabályai, illetve a szereplők köre mára kialakult, stabilizálódott.

Az Antenna Hungária két területen lát megfontolásra érdemes üzleti lehetőséget. A törvény könnyítése után kézenfekvő, hogy további lakossági előfizetőket szeretnénk elérni a meglévő mikrohullámú rendszer korszerűsítésével, esetleg országos bővítésével. A másik lehetőség a kábeltelevíziós piac kiszolgálása. A jövőben fejlesztéseink révén szeretnénk a kisebb, közepes méretű hálózatok üzemeltetőinek is szolgáltatásokat nyújtani.

– Konkrétan mire számíthatnak a felhasználók és a kábeles cégek?

– Ma még csak lehetőségekről beszélhetek, az említett területeken konkrét döntések nem születtek. Viszont nagyon alaposan elemezzük a megvalósítás feltételeit, és amennyiben az üzleti tervek megfelelően alátámasztják az elképzeléseket, az Antenna Hungária fejleszteni fog, és elindítja az új szolgáltatásokat.

– Az említett törvény nagyobbrészt a távközlési szolgáltatások piacát szabályozza, de az sem idegen Önöktől. Ott milyen lehetőség nyílnak meg az AH, illetve leányvállalata előtt?

– Alapvetően az üzleti kommunikációs piacon vagyunk jelen, ahol már korábban megtörtént a liberalizáció. A törvény tovább javítja a verseny feltételeit, de amikor a részvételi lehetőségeinket elemezzük, a piaci adottságokat is figyelembe kell venni.

A közgazdasági logika a konszolidáció felé mutat, és ezt a törvény továbbra sem akadályozza vagy befolyásolja. A világos, átlátható jogszabályi környezetben érdemes nagyobb méretű szolgáltató vállalatot létrehozni az üzleti kommunikációs igények kielégítésére. Szándékunk, hogy az AH a piaci integráció egyik mozgatórugója legyen. Azért hoztuk létre az Antenna Távközlési Rt.-t, hogy egyértelmű és tiszta profiljával, rugalmasságával magját képezze az üzleti kommunikációs vállalatok egyesülésével létrejövő, közepes méretű alternatív szolgáltatónak. Az erőforrások egyesítésével így olyan társaság léphet a piacra, amely országos gerinc- és hozzáférési hálózatával, az egyes rendszerek összekapcsolásával műszakilag is versenyképes tud lenni, testre szabott konfigurációkat, olcsóbb szolgáltatást, vonzóbb, rugalmasabb ajánlatokat tud adni, és nemcsak az üzleti, hanem esetleg a lakossági kommunikáció területén is képes szolgáltatásokat nyújtani.

– Ma egy kézen megszámlálhatók a saját infrastruktúrával rendelkező alternatív szolgáltatók. Konszolidáció alatt Ön ezek számának további csökkentését érti?

– A szakemberek egy része ma Magyarországon két távközlési szolgáltató meglétét tartja indokoltnak. Én ezt a kettőt nem tekintem olyan bűvös számnak. Ahogy általában nehéz egyről a kettőre jutni, azt hiszem, üzletileg ötről kettőre jutni is épp olyan nehéz. A jelenleginél azonban mindenképpen kevesebb szolgáltatót tud eltartani a piac. Jól látható, hogy a kereskedelem, a marketing, az üzemeltetés, az ügyfélkapcsolatok stb. területén, beleértve a csúcsmenedzsmentet is, nagyon komoly szinergia működik egy összeolvadásnál, amellyel a jelenlegieknél jóval nagyobb méretű vállalatot is lehetne menedzselni.

– Az Antenna Távközlési Rt. vevő vagy eladó lenne ebben a konszolidációs folyamatban?

– Nem eladni akarjuk az üzletágat, hanem azt szeretnénk, hogy hozzánk csatlakozzanak mások, egyfajta gyűjtőhelyévé váljunk a hazai piac lehetőségei iránt érdeklődő, azokat kihasználni igyekvő szakmai és pénzügyi befektetőknek. Az utóbbi időben szinte mindegyik hazai szolgáltatóval tárgyaltunk, és ahol valamiféle együttműködési készséget tapasztaltunk, ott keressük a módját, hogy hogyan tudnánk például részvénycserével közös vállalatot létrehozni.

Azt hiszem, minden szolgáltató tisztában van vele, hogy hitelből felvásárolni egymást csak nagyon nyomott áron lehetne, miként a mostani pénzügyi befektetők „kivásárlása" is irreálisnak látszik. Azok a vállalatok, amelyek az elmúlt 3-4 évben a telekommunikációs piacon hitelből, koncessziók vagy cégek felvásárlásával próbáltak növekedni, ma komoly pénzügyi problémákkal küzdenek, és részvényeik árfolyama jelentősen esett. Ezzel szemben az alapvetően részvénycserés technikával építkező társaságok – mint például a Vodafone – stabilan működnek, és tőzsdei értékük hosszú távon folyamatos emelkedést mutat.

– A hírek szerint az Antenna Hungária ki akar szállni a hazai Vodafone-ból. Igaz-ez?

– Első célunkat elértük, az AH szolgáltatóként komoly partnere lett a Vodafone-nak. Alapvető törekvésünk most arra irányul, hogy tulajdonosként is maximalizáljuk azt az értéket, amelyet befektetőként az elmúlt évek alatt létrehoztunk. A mobilszolgáltató szép sikereket ért el, és látványosan fejlődik. Most azt vizsgáljuk, hogy mikor és milyen formában tudunk ebből jobban profitálni. Ha az derül ki, hogy osztalékágon, akkor érdemes hosszú távon megtartani a részesedésünket, ha viszont lehetőségünk lesz kedvező megtérüléssel értékesíteni azt, akkor ez a lépés sem kizárt. Utóbbi esetben például új szolgáltatások beindításához szükséges fejlesztésekhez használhatnánk fel ezt a forrást

– Ezek a szolgáltatások érintik-e a kábeltévés piacot?

– Az AH szolgáltatási palettája mai is nagyon színes, és ennek megfelelően felhasználói köre ugyancsak sokrétű. Az egyik szolgáltatási csokorba tartoznak a műholdas, illetve mikrohullámú technológia lehetőségei, továbbá a feltételes hozzáférésben és a kódolásban szerzett tapasztalatunk. Ezt mindenképpen szeretnénk a kábeltelevíziós társaságoknak is felajánlani. Nagyon bízom abban, hogy megindul az előremutató párbeszéd a piac szereplőivel, mint ahogy a tartalomszolgáltatók is egyre jobb és rugalmasabb partnerre találtak bennünk.

Kicsit más a helyzet a hagyományos műsorszórásban, különösen az analóg technológia esetében. Itt az AH technológiai szolgáltatóként beborítja Magyarországot a jelekkel, és ezeket részben a kábelesek ismét elosztják. Ebben a formában a rivalizálás a két piac között nem nevezhető igazán élesnek. Ezzel szemben a földfelszíni digitális televízió esetében sokkal inkább beszélhetünk majd versengésről. Európában számos olyan modell létezik, amelyben a DVB-T sokkal jobban hasonlít a műsorelosztó szolgáltatásra; nemcsak egyszerűen jó minőségű műsorjel továbbítása történik, hanem ehhez több műsort összefogó szolgáltatás is kapcsolódik. Nem véletlen, hogy ezek elindulása a kábelszektor szereplőinek részvényárfolyamait komolyan érintette.

Fotó: Walkó Boglárka

Az Antenna Hungária két területen lát megfontolásra érdemes üzleti lehetőséget. A törvény könnyítése után kézenfekvő, hogy további lakossági előfizetőket szeretnénk elérni a meglévő mikrohullámú rendszer korszerűsítésével, esetleg országos bővítésével. A másik lehetőség a kábeltelevíziós piac kiszolgálása.

– Mikorra várható ennek a megjelenése?

– Egyértelmű, hogy el kell indítanunk, de az európai tapasztalatokból okulva biztosra vehetjük, hogy a hagyományos „pay tv" modellben nem fog működni. Az államnak ezért nagyon fontos szabályozói döntést kell meghoznia: hogy milyen szerkezetben és formában induljon el a szolgáltatás. Az idő sürget, az európai szabályozás már erre az évre előírta a tagállamoknak, hogy számoljanak be, hogyan állnak a digitális földfelszíni szolgáltatás előkészületeivel.

Komoly lehetőséget látok egy budapesti pilotrendszer beindításában. A próbajelleggel már ma is működő adóberendezéseink segítségével nyújtott – egyelőre nem kereskedelmi – szolgáltatás lehetőséget adna arra, hogy olyan szakmai előké-

születeket, méréseket végezzünk el, amelyek alapján Magyarország felkészült pályázóként jelenhetne meg a 2006-os világkonferencián, ahol a DVB-T frekvenciáit osztják el. Úgy látom, hogy mind a minisztérium, mind az ORTT felismerte a felelősségét, és komolyan foglalkozik a kérdéssel. Ez utóbbi azért fontos, mert bár az AH a maga részéről mindent megtesz a digitális platformon történő szolgáltatás beindításáért, az a tartalomszolgáltatók nélkül nem indulhat el.

– A digitális technológia egyik legfontosabb előnye, hogy megtöbbszörözi a sugározható csatornák számát. De vajon van-e további fizetőképes igény a hazai műsorkészítő piacon?

– A korábbi időszak pangása után az elmúlt egy évben jelentős elmozdulást érzékelek a magyar nyelvű tévéműsorok piacán, több új tematikus csatorna indult el, és ezek száma még tovább bővülhet. A tartalom-előállítás költségeinek alakulása, a tartalmak másodlagos felhasználása olyan irányba mutat, hogy reális befektetéssel lehet újabb és újabb csatornákat elindítani. Nem vetném el annak a lehetőségét, hogy ezek a tartalomszolgáltatók pár éven belül a digitális technológia számára is komoly kérdéseket tudnak megfogalmazni. Például hogy tudunk-e interaktivitást biztosítani, tudunk-e olyan új megoldásokat kínálni, amelyekkel a nézőt jobban be lehet vonni az adásba, másodlagos információkat közvetíteni, kereskedelmi és egyéb szolgáltatásokat elindítani. Nekünk van érdemi válaszunk ezekre a kérdésekre.

– Hosszú évek óta vár privatizációra az Antenna Hungária. Ma már látható a folyamat vége?

– A tanácsadók lázasan dolgoznak azon, hogy decemberben leadják javaslatukat az ÁPV Rt.-nek. Ezt követően a kormánynak kell döntenie, így a tényleges tranzakció legkorábban 2004 második felében várható.

A lehetőségek köre rendkívül nyitottá vált. Az elmúlt három évben, tehát az infokommunikáció világpiacán tapasztalt válság időszakában az AH-t nem vette körül igazán jelentős befektetői érdeklődés, egészen az elmúlt 2-3 hónapig. Azóta ugyanis pénzügyi és szakmai befektetői oldalról, hazai és külföldi partnerek részéről egyaránt nagyon komoly keresletet érzékelünk. Ennek egyik oka a válság lecsengése, a másik a közelgő uniós csatlakozás. Ez utóbbi több ország távközlési, műsorszóró szolgáltatója számára jó terjeszkedési lehetőséget jelent.

Rég volt ennyire kedvező előszele egy esetleges jövő évi privatizációnak, amit még két fontos tényező befolyásol. Az egyik az új hírközlési törvény, amely ugyan már nem tartalmaz koncessziót az AH számára, de a cég menedzsmentje felkészült a liberalizációra és a versenyre. Ugyanakkor fontos feltétel, hogy legnagyobb partnereinkkel hosszú távon megállapodások szülessenek. Az országos kereskedelmi csatornákkal már eleve ilyenekre törekedtünk, hiszen az elindulásukhoz szükség volt az országos analóg sugárzást biztosító jelentős beruházásokra. Komoly törekvésünk, hogy a közszolgálati rádiókkal és televíziókkal is hosszú távú szerződést kössünk, eddig ugyanis évről évre a költségvetés függvényében tudtunk megállapodni. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy nagy eszközállománnyal, állandó adóhálózati struktúrával, jelentős energiafelvétellel működő, folyamatos, megbízható üzemeltetést és szervizelést igénylő szolgáltatást nyújtunk. A hosszú távú szerződések garantálnák, hogy erre a periódusra kiszámítható környezetet tudjunk teremteni.

– A távközlési piacon újabb „nagy falatként" emlegetik a kormányzati kommunikációt biztosító egységes digitális rádiórendszert. Gondolom, az AH is részesedni szeretne belőle...

Rég volt ennyire kedvező előszele egy esetleges jövő évi privatizációnak...

– Bízom benne, hogy nemcsak szeretnénk, hanem fogunk is. Több variáció lehetséges, de az már biztos, hogy ezt szolgáltatásként kell nyújtani, nem pedig állami beruházással valósul meg. Az egyik variáció szerint teljesen nyílt pályázatot írnak ki, amelyen adott esetben akár az Antenna Hungária egymaga is nyerhet, de másokkal konzorciumot alkotva is, hiszen minden potenciális pályázó valamilyen formában velünk együttműködve képzeli el a szolgáltatást. Egy másik modell szerint előírják, hogy az Antenna Hungáriát a leendő nyertesnek meghatározott arányban be kell vonnia a konzorciumba. Ilyen megoldásra az 1800 MHz-es mobiltender esetében már volt példa, amikor is a Magyar Posta és az AH volt a Vodafone számára előírt partner. Ez esetben természetesen lemondunk a százszázalékos részesedésről, viszont sok szempontból könnyebbé válhat a magyar állam számára hosszú távon nyújtandó szolgáltatás elindítása. Nem beszélve arról, hogy egy ilyen garancia jelentősen növelhetné az Antenna Hungária értékét és a sikeres privatizáció esélyét. }

A CRI-szindróma

A számítástechnika korának pár évtizede bőséges információval szolgált arról, hogy más szakterületekhez hasonlóan ez is alaposan igénybe veszi a szervezetet az izomzattól, a csontrendszertől a keringésen, az érzékelésen át az idegrendszerig. Cikkünkben a számítógép-használat által okozott megbetegedésekkel foglalkozunk.

TIHANYI LÁSZLÓ

Mi, számítógéppel dolgozók pontosan tudjuk, hogy ártalmatlannak tűnő, ám hatalmas terhelésnek vagyunk kitéve, amely a korlátlan munkaidőtől a figyelmen kívül hagyott látásromlásig, valamint a rendkívüli és tartós idegfeszültségig terjed, nem szólva az eddig még nem kellőképpen tisztázott szociális és egyéb hatásokról. Dicséretes módon a hazai joggyakorlat is reflektál a fejlett országok tapasztalataira épülő összképre, ami különösen fontos, hiszen az EU nivellálni fogja az ide vonatkozó normákat is. Legutóbb az 50/1999. (XI. 3.) EüM-rendelet, illetve a rá épülő, azt módosító 3/2002. (VIII. 30.) ESzCsM-rendelet írt elő munkavédelmi szabályokat „a képernyő előtti munkavégzés minimális egészségügyi és biztonsági követelményeiről" a számítógéppel dolgozók foglalkoztatói számára. De miről is van szó valójában?

A CRI-szindróma

Összefoglalóan Computer Related Injuriesnek (CRI), számítógép által okozott károsodásnak nevezik a nemzetközi egészségügyi gyakorlatban az IT-ipar egyik sajátos következményét.

A számítógép az eddigi legbonyolultabb munkaeszköz, amellyel használója a legtöbb szálú, legintenzívebb viszonyban van. Szinte hihetetlen kórképek alakulhatnak ki az internetfüggőségtől az „egérvállig". Az alábbiakban – a teljesség igénye nélkül – áttekintjük a főbb tapasztalatokat.

Mindenekelőtt más betűszavakat is használnak a CRI-vel együtt, részben szinonimaként, részben más munkák által okozott kórképek rokon jellege okán. A Repetitive Strain Injury (RSI – ismétlődő terhelés által okozott károsodás), a Cumulative Trauma Disorder (CTD – halmozódó bántalmak miatti rendellenességek), a Work Related Upper Limb Disorder (WRULD – munkaeredetű felsővégtag-rendellenességek), a Musculoskeletal Disorder (MSD – az izomzat és a csontrendszer rendellenességei) és az Occupational Overuse Syndrome (OOS – foglalkozási túlterhelési tünetcsoport) szintén a „családba" tartozik.

Mindezek klasszikus károsodások, a számítógép előtti korszakban is elég gyakorinak számítottak ahhoz, hogy az orvostudomány szembekerüljön osztályaikkal. Zenészek, fogorvosok, órások, futószalag mellett dolgozók, minőségi ellenőrök, fodrászok, gépírók, hentesek, sőt háziasszonyok és iskolás gyermekek körében is gyakori jelenség volt az RSI, valamint az MSD.

Ám a miniatürizálással, a képernyő- és billentyűhasználattal, továbbá magával a számítógép-működéshez való alkalmazkodással további új kellemetlenségek is megjelentek. Talán meglepően hangzik, de a számítógépes munka szinte az egész testet terheli: a nyakat, a felső végtagokat (vállat, felkart, könyököt, alkart, csuklót és az ujjakat külön-külön!), valamint a hát, a fenék, a mellüreg, a szem, sőt a láb is érintett. Mindezekkel összefüggésben a légzési, a keringési és az idegrendszer is komoly terhelésnek van kitéve.

Új jelenségek

Egy vizsgálatban a mellkas bordaemelő izmainak, a csuklyás, illetve a deltaizomnak, valamint az alkarnak az érzékenysége, feszültsége a vizsgált számítógép-használók 70%-ánál észlelhető volt. Hasonló arányú az „egérváll" kialakulása: az egér állandó használatától megfeszült kar olyan kicsi-közepes, de rendellenes irányú és állandó terhelést ró a vállízületre, amelyet sokan észre sem vesznek, s nevetségesnek gondolják, ha valaki rámutat, hogy mi a vállfájdalmak, ropogások oka, és ettől a reumatológián köthetnek ki. A könyök, a csukló és főleg az ujjak ízületeinek kilazulása, a kézgyöngeség, a csípő- és térdízületi fájdalmak (PFPS-szindróma), a térdínzsugorodás, az ínhüvelygyulladás és a teniszkönyök kialakulásáért nem közvetlenül a komputer a felelős, hanem a görcsös használati mód és a számítógépes tevékenység helytelen beillesztése az életvitelbe.

Aggasztó, hogy mérhető arányú az idegrendszeri károsodás, a kézremegés, továbbá egy sajátos tünetcsoport megjelenése, amelynek következtében az ujjak gyorsabban működnek a klaviatúrán, mint ahogy azt az idegrendszer többi része összehangoltan kísérni képes, és ettől tartós funkciózavar keletkezik a szavak helyes leírásában. Ezt csak több hónapos pihenővel (munkaképtelenséggel) lehet korrigálni.

Különösen kellemetlen a speciális szemromlás, amit monitorszemnek is neveznek. A szemizmok szinte végleg elfáradnak, s olyan távollátás alakul ki, hogy a tiszta látás távolságán belül a szemlencse egyáltalán nem alkalmazkodik, és súlyos esetben szinte deciméterenként kell szemüveg-dioptriát vál-

tani. (Ezen a ponton olyan rosszul kezdtem magam érezni, hogy elmentem, és megnéztem a Kedvencek temetője című filmet a tévében. Az vidámabb volt – *a szerk.*)

Indiai és amerikai vizsgálatok szerint a számítógépet bármilyen mértékben használók 70%-a legalább egy CRI-tünettől, 20-25%-a pedig többtől is szenved, noha – alattomos módon – a számítógépes tevékenység feszültsége és

a munkakényszer elnyomja a tüneteket. Senki sem rendelkezik természetes védelemmel a CRI-vel szemben. A folyamatok csak később válnak visszafordíthatatlanná, pedig – mint minden betegség esetében – a megelőzés jóval egyszerűbb és olcsóbb, mint a kialakult betegség kezelése. Ezt célozzák a jogszabályok, köztük a hazaiak is. Sajnálattal meg kell állapítanunk, hogy betartatásuk legfeljebb a nagyvállalatoknál lehetséges, a számítógép-használók döntő része nem is hallott róluk. A dolgozói érdekképviseletek gyöngék, kis létszámúak. Ebben a helyzetben a felvilágosításnak és a családnak döntő szerepe lehet a védekezésben.

Cél: a megelőzés

A megelőzésnek két pillére van: a technikai fejlődés és az életmód. Az előbbi hatása korántsem egyértelmű, bár felelőssége és lehetőségei nagyok.

Még emlékszünk a kezdeti monitorok elrettentő színvonalára... Ma általánosak a finom rajzolatú, de nem a legegészségesebb elektroncsöves képernyők, amelyek (ha az üzleti érdekek nem késleltetik a folyamatot) rövidesen átadják helyüket a folyadékkristályos kijelzőknek. Az utóbbi években általánossá váltak az energiatakarékos, „zöld" számítógépek. Ebben a szemléleti átalakulásban egyre nő az ergonómia szerepe, a nagy hardver- és szoftverfejlesztő cégek laboratóriumokat létesítenek, hogy a szó egészségügyi értelmében is egyre felhasználóbarátabb eszközöket állítsanak elő.

Ám a fejlődésnek vannak sajátos, előre nem látható árnyoldalai is. Most csak egyet érintenénk. A grafikus játékok tökéletesedésével és az internet térhódításával a testi-idegrendszeri fejlődés legérzékenyebb szakaszában lévő fiatalok körében kedvezőtlen jelenségek mutatkoznak. Fölborult napirendek, előnytelen testhelyzetben a gép előtt számolatlanul eltöltött órák, állandóan magas adrenalinszint, mozdulatlanságba merevedett tartásban villámgyors billentyű- és egérmozdulatok – a napfényben sporttal, társasággal, olvasással eltöltött idő helyett. A fiatal szervezet rugalmassága miatt későn jelzi, hogy elljutott a tűréshatárig. Nem ismerek olyan számítástechnikai tanmenetet, amely az iskolások számára fontosságának megfelelően ismertetné a sajátos egészségügyi kérdéseket. (A számítástechnika-oktatás körében különben is akadnak riasztó jelenségek: vannak iskolák, amelyek a diákok „szülőmegnyugtató" előmeneteli mutatványai szempontjából a legfontosabbnak valamely programnyelv oktatását tekintik – a számítógépes és internetkultúra tanítása helyett.)

Sok éve időm legjavát képernyő előtt töltő emberként mélyen elkötelezettje vagyok annak, hogy a számítástechnika egészségügyi vonatkozásai reflektorfénybe kerüljenek. Remélem, hogy az IT-ipari cégek – saját hosszú távú érdekeiket felismervén – segítséget fognak nyújtani az ismeretterjesztésben, és a közeljövőben visszatérhetek a jelenségek, a megelőzés részleteihez, a tárggyal kapcsolatos új hírekhez, a hazai és EU-s szabályokhoz. }

Téli regék

Bár az USA-ban karácsonyi újdonságként mutatták be, hozzánk az év második hónapjában érkezik el 2003 két látványos-mesés mozifilmje. Az utolsó szamuráj Japánba kalauzolja el a nézőt, míg a Pán Péter a klasszikus mese színhelyére, Sohaországba, amelynek vizein még mindig a gonosz Hook kapitány az úr...

CSIKI JUDIT

Az amerikai polgárháború hőse, Nathan Algren az északiak és a déliek küzdelmei, majd az indiánok ellen vívott egyre tisztességtelenebb háború végeztével nem találja helyét. A vakmerőség, az önfeláldozás, a hűség, vagyis a klasszikus katonaerények helyét átvette a praktikum, az érdekek alapján való cselekvés, a veterán katona pedig egyre inkább úgy érzi, kicsúszott lába alól a talaj. Furcsa módon ugyanezt tapasztalja egy kontinenssel arrébb a japán szamuráj, Katsumoto is, aki körül a több évszázados elszigeteltség után egyszer csak változni, modernizálódni, nyugatiasodni kezd az ország. Amikor a fiatal, Amerika-barát császár katonai kiképzőnek szerződteti Algrent, kettejük útja találkozik, az amerikai tiszt pedig rátalál egy olyan kultúrára, amelyben még jelentenek valamit az ő elavultnak hitt elvei. Ám a két korszak, a két világ, a kétféle harcmodor összecsapása már küszöbön áll...

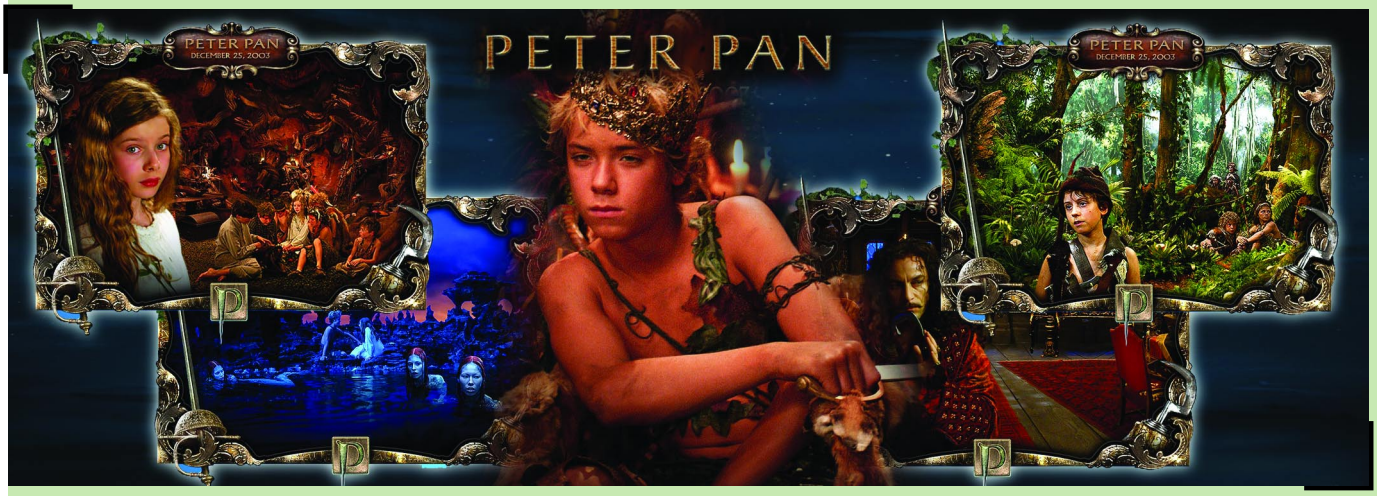
A változó Japán

Edward Zwick rendező *Akira Kuroszava* alkotásain felnőve több évtizede álmodozott egy igazi szamurájfilm elkészítéséről, s most kedvenc korszakát, az 1868-ban kezdődött Meidzsi-reformok idejét vihette filmre. A tradícióit több száz éve gondosan őrző japán társadalom ebben az időben kezdett átalakulni: *Mucuhito* császár véget vetett a sógunátus korszakának, elbocsátotta a császár helyett addig kormányzó főhivatalnokot, a sógunt, átszervezte a kormányzást és a hadsereget, s következetesen letörte a feudális nagyurak ellenállását. Japán két évszázados szigorú elzárkózás után megnyitotta kapuit a nyugati kultúra előtt. Ezt az eseménydús korszakot láthatjuk most viszont a nagyszabású kosztümös filmben, amelyet három kategóriában is jelöltek a Golden Globe díjra (legjobb drámai színész: *Tom Cruise;* legjobb mellékszereplő: *Ken Watanabe;* legjobb eredeti filmzene: *Hans Zimmer*).

A hivatalos oldal (**lastsamurai.warnerbros.com**) kivitelezése méltó a film világához. Az animációt tartalmazó aloldalt, amelyről filmjeleneteket, klipeket, interjúkat tölthetünk le, külön ablakban nyithatjuk meg, míg a címoldalról a filmes információkat tartalmazó aloldalakra léphetünk tovább. A szinopszis, a szereplők és alkotók felsorolása, valamint a kötelező előzetes mellett megismerhetjük a mozidarab létrejöttének történetét is, a megfelelő menüpontra kattintva pedig megrendelhetjük a hivatalos filmkalauzt és a film zenéjét tartalmazó CD-t. A technika fejlődésével lépést tartva az oldalról már nem a monitorunkra tölthetünk le újabb háttérképet, hanem a mobiltelefonunk színes kijelzőjére – a telefonszámukat begépelők ingyenesen megkapják a hátteret az erre alkalmas készülékhez, sőt egy ideig az SMS-ben érkező frissítésekre is jogosultak.

Hook kapitány földjén

A felnőni nem akaró kisfiúról szóló angol mesét, a Pán Pétert egy évszázaddal ezelőtt játszották először London egyik színházában. A történet azóta klasszikussá vált, talán csak Európának ezen a táján olvasták kicsit kevesebben, bár a Hook című mozifeldolgozás – vagy még inkább folytatás – 1991-es sikere óta nálunk is sokan megismerkedtek vele.



A történet szerint furcsa dolgok folynak egy londoni nevelőintézetben: éjjel különös fickó ugrik be az ablakon, és a mindig csodákról álmodó Wendy, valamint két öccse, John és Michael vele együtt repül ki az ablakon egy távoli táj, Sohaország felé. Ebben az országban nincsenek szabályok, van viszont egy gonosz, félkezű kalóz, Hook kapitány, aki legénysége élén örökös harcban áll a gyerekek fura látogatójával, Pán Péterrel. Wendy nemcsak fél a kalóztól, de igazi nőpalánta lévén le is nyűgözi őt a kapitány – ám a végső összecsapás előtt döntenie kell, ki mellé is áll.

És ahogy az már lenni szokott, ebben a filmben is a negatív szereplő a legkiválóbb színész: *Jason Isaacs* Hook kapitánya méltó utódja *Dustin Hoffmann* tizenhárom évvel ezelőtti zseniális Hookjának. Akinek nem mondana semmit az angol színész neve, annak eláruljuk, hogy ő alakította a finoman szadista tekintetű angol tisztet *Mel Gibson* A hazafi című függetlenségi háborús drámájában.

A film hivatalos oldala (**www.peterpanmovie.net**) meseszerű, „történetmesélős" animációkkal és cikornyás viktoriánus díszletekkel várja a virtuális Sohaországba látogató gyerkőcöket és gyerkőclelkű szüleiket. Mivel a célközönség elsősorban az ifjabb korosztályokból várható, a honlap két játékkal is kedveskedik a látogatóknak. Az I believe címűben Sohaország földjén keveredhet különféle kalandokba a játékos kedvű internetező, míg a Beat the Crock néven futóban a félelmetes krokodil barlangjában bolyongva kell összegyűjtenünk különféle tárgyakat, hogy aztán bátorságunk és gyorsaságunk elismeréseképpen beléphessünk az Elveszett fiúk csapatába.

Ezenkívül a szokásos információkat és letölthető anyagokat találjuk meg a honlapon: megnézhetjük a filmelőzetest, elolvashatunk néhány interjút, és képernyővédőt, háttérképeket, valamint ikonokat tölthetünk le, hogy a képernyőnk se maradjon Hook nélkül. A világ különböző tájain élő Pán Péter-rajongókat a stúdió számos nemzeti honlappal is ellátja (japánul, portugálul, franciául, németül, olaszul és spanyolul olvashatjuk ezeket az site-okat), a megfelelő aloldalról pedig országonkénti bontásban értesülhetünk a filmbemutató időpontjáról. Ezzel kapcsolatban kérdéses pont viszont, hogy vajon Jordánia mi okból került a kelet-európai országok felsorolásába, s Kenya közel-keleti besorolása is komoly földrajzi kételyeket ébreszt. Mindez azonban csak a szemfüles kritikus szőrszálhasogatása, összességében esztétikus (azaz épp csak a szükséges mértékben giccses), funkciójának tökéletesen megfelelő honlap vár minket Pán Péter Sohaországában. }

További filmes oldalak, kritikák

Az utolsó szamuráj
www.lastsamurai.de (német nyelvű hivatalos oldal)
movies.go.com/movies/L/lastsamurai_2002
www.rottentomatoes.com/m/TheLastSamurai-1127779
www.comingsoon.net/movies/l/lastsamurai.php
www.hollywood.com/movies/detail/movie/419061

Pán Péter
www.cinemasavvy.com/p/peterpanmovie.html
romanticmovies.about.com/cs/peterpan
romanticmovies.about.com/cs/peterpan
movieweb.com/movies/reviews/reviews.php?film=458&review=252

Mindkét film hivatalos magyar nyelvű honlapja:
www.cinematrix.hu.

A múmia

Az ókori Perzsiában a kőolajból származó bitument csodagyógyszernek tekintették. A görögök tudtak a csodaszerről, és azt gondolták, hogy a múmiák balzsamozásánál is használják ezt az anyagot. A múmia szó valójában ezt a bitument jelentette, de a XII. századi Európában a két dolgot összekeverték, és a végeredmény egy borzalmas ízű „gyógyszer" lett, amely nem állt másból, mint ledarált múmiákból.

SZENDI GÁBOR

{ Akkoriban még nem végeztek kettős vakpróbás klinikai vizsgálatokat, hogy hatásos-e a „gyógyszer", de szedte, aki meg tudta fizetni (1.). *I. Ferenc* francia király sehová nem ment múmiapor nélkül. Használták epilepszia, tályog, bőrkiütés, törés, bénulás, migrén, torokgyulladás, köhögés, szívritmuszavar, gyomorpanaszok és mérgezés esetén, sőt még a pestis ellen is hatékonynak vélték (2.). A múmia sötét színű, kesernyés ízű és illatos volt. A kereslet olyannyira megnőtt, hogy a gátlástalan kereskedők és múmiafelhajtók gyártani kezdték a múmiákat. A technika egyszerű volt: szerezz egy kivégzett, öngyilkos vagy elhalálozott egyiptomit, tedd ki a napra, és ha kiszáradt, daráld le. Olykor döglött állat is megfelelt, por alakban már nehéz volt tisztázni az eredetet, hatni meg legalább úgy hatott. A szert még a XIX. században is használták, egy 1905-ös német gyógyszerészeti könyv úgy írta le, hogy „gyantás, vörösesbarna vagy barnásfeketés darabkák némi barnás csonttöredékkel és vászondarabkákkal keveredve" (2.). 1908-ban még rendelni lehetett a Merck gyógyszergyártól, amely így hirdette: „Eredeti egyiptomi múmia, 17,50 márka/kg, amíg a készlet tart" (3.).

A múmiákat tehát sokáig nem sokra becsülték, de ez volt a sorsa megannyi híres műemléknek is. A piramisokat burkoló kőlapokat évszázadokon keresztül az egyiptomi lakosság gyűjtötte építkezési célból, a királysírokat pedig szinte egytől egyig kirabolták.

Megmaradni az örökkévalóságnak

Az egyiptomiak szerint az emberi lény hat részből áll: a fizikai testből, az árnyékból, a névből, a lélekből (ka), a személyiségből (ba) és a halhatatlanságból (akh). A halál utáni újjászületéshez mindegyikre szükség van. A halhatatlanságot leszámítva mind a születéssel adatik meg. A ka egyfajta duplikátum, amely majd később beköltözik a sírba, s ugyanolyan szükségletei vannak, mint a fizikai testnek; az egyiptomiak ezért helyeztek el élelmet és használati tárgyakat a sírban. Az akh, vagyis a halhatatlanság a temetési szertartás során születik meg, és társul a személyhez. A fizikai test konzerválása nélkül elveszne az a kapocs, amely összeköti a személy tulajdonságait, és nem születhetne újra a túlvilágon (4.).

Múmia házilag

Otthoni barkácsoláshoz ajánljuk a következőket:

Elsőként megmossuk a testet. Aztán felvágjuk, és eltávolítjuk a májat, a beleket és a lépet. Ezeket külön edényekbe tesszük. Aztán fogunk egy kampót, és az orron át kikotorjuk az agyat. Ezután a testet nátronnal beborítjuk jó vastagon, és negyven napig így hagyjuk. A nátron a Nílus partján található só, de házilag is elő lehet állítani nátriumsók keverékéből (4.). Sajátsága,

hogy teljesen kiszívja a nedvességet a testből. Ezután jöhet a pólya, amelyet gyantával megerősíthetünk, majd egy maszk, amelyet kifestünk a múmia arcának megfelelően (5.).

Mumab, a modern múmia

Két kutató, *Ronn Wade* és *Bob Brier* 1994-ben rekonstruálta az egyiptomiak balzsamozási eljárását. Beszereztek 270 kiló nátront, 100 méter egyiptomi lenvászoncsíkot, mirhát, illatos gyantát, cédrusolajat és pálmabort. Már csak egy alany kellett, aki még halála előtt volt kedves felajánlani testét az orvostudománynak. Találtak is egy derék öregembert Baltimore-ból, aki hetvenéves korában szívrohamban halt meg (4.). Elnevezték őt Mumabnak. A kísérlet tudományos értéke az volt, hogy igazából sem a piramisépítés, sem a mumifikálás titkát nem hagyták hátra az egyiptomiak, mert ezek szent és titkos dolgok voltak. Egyedül *Hérodotosz* Kr.e. 450-ben tett Egyiptomi kirándulásából maradtak ránk adatok, illetve a feltevései a mumifikálást illetően. Ő viszont egyes fordítások szerint úgy vélte, hogy nátronoldatban áztatják a testet, míg mások a száraz eljárást tartották elképzelhetőnek.

A kutatók elkészíttették a mumifikáláshoz szükséges eredeti eszközök másolatait, ácsoltattak egy széles balzsamozóasztalt, csináltattak kanópuszedényeket a belső szervek becsomagolásához, és legyártattak 365 ushabtist, vagyis kis kerámiaszolgát, akik majd dolgoznak Mumabnak a túlvilágon. Az anyagokért elutaztak Egyiptomba, a nátront például a Nílus partján gyűjtötték össze.

Majd megkezdődött a művelet. Hérodotosz leírása szerint az egyiptomiak az agyat egy hosszú horoggal távolították el az orron keresztül, de a kutatók szembesültek azzal a nehézséggel, hogy az agy elég nagy szerv, és darabokban kihalászni elég nehézkes. A tudósok leleményes módszerhez folyamodtak, amely kicsit talán gusztustalan, de aki menzára jár ebédelni, talán ezt is kibírja. Ronn és Bob ugyanis jól összekavarta Mumab fejének tartalmát, ezzel folyóssá téve az agyát, és így már könnyű dolga volt – innen nem is igazán érdemes részletezni. Gyanítható, hogy az egyiptomiak ugyancsak rájöttek erre a trükkre. Azután a test oldalán egy obszidiánpengével kis rést vágtak, és azon keresztül távolították el a belső szerveket. A szívet nem, mert az egyiptomi hit szerint az a személy egyik legfontosabb része. (Az agynak az egyiptomiak nem tulajdonítottak jelentőséget, ezért eltávolítás után el is dobták.)

A belső szerveket rituális megtisztítás után szintén nátronba tették. Mumab testüregét a nyíláson át pálmaborral és mirhával kiöblítették, majd nátroncsomagocskákkal tömték ki. Ezután beborították a testet nátronnal. Harmincöt nap múlva a tetem teljesen kiszáradt, harminc kilót veszítve súlyából. Belsejéből kiszedték a nátront, és vászoncsomókkal tömték ki. Majd Mumab testét illatos olajokkal dörzsölték be. A bepólyálást *III. Tutmozisz* fáslidivatja szerint végezték, s ez a művelet is több napig tartott. Tekercselés közben a lenvásznat gyantával kenték be. Kilenc kiló lenvászonra volt szükség az előírás szerinti pólyáláshoz (4.).

Mumab azóta klimatizált helyiségben alussza örök álmát.

A fáraó átka

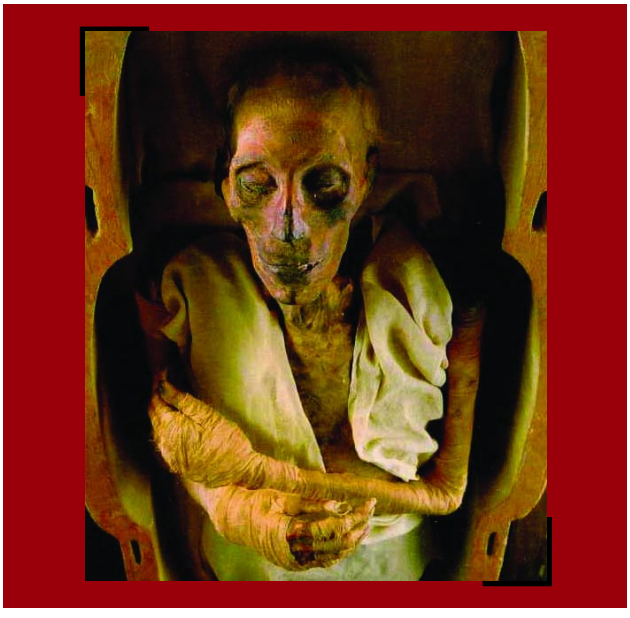
Tutankhamon sírját a Királyok Völgyében *Howard Carter* fedezte fel 1922 novemberében.

Nem véletlenül, hiszen tudta, hogy ez a király még hiányzik a leltárból, s őt kereste. Pénzügyi támogatója *Lord Carnavon* volt. Amikor végre november 26-án felnyitották a sértetlen pecséttel ellátott ajtót, Lord Carnavon izgatottan kérdezte az elsőként belépő Cartert: „Lát valamit?" Carter a látvány hatására csak annyit tudott kinyögni: „Igen, csodálatos dolgokat." A lelet tényleg fantasztikus volt, bár ebből mindenki csak a fáraó tízkilós aranymaszkját ismeri.

Pedig sokkal többet elárulnak az ókori Egyiptom kultúrájáról és technikájáról a teljes épségben fennmaradt bútorok, szekerek, használati eszközök (teljes kereshető képarchívum: 6.). Amikor Carter az elülső sírkamrát nyitotta fel, állítólag talált ott egy táblát, amelyen hieroglifákkal azt állt:

„A halál fog lesújtani szárnyaival arra, aki megzavarja a fáraó nyugalmát."

A sírrablók ténykedése már a sír építésekor be volt kalkulálva, és ezek szerint a sírrablóknak illett volna olvasni tudniuk. De a táblát Carter állítólag eltüntette, hogy a munkások ne rettenjenek meg. A fáraó átkának legendája azzal indult, hogy a sír felnyitását követően Lord Carnavor Kairóban váratlanul megbetegedett, és meghalt. Éjjel kettőkor, halála pillanatában egész Kairóban megszűnt az áramszolgáltatás, és Lord Carnavor halála percében angliai otthonában háromlábú kutyusa szűkölni kezdett, majd holtan rogyott össze (7.). Lord Carnavort moszkító csípte meg, a csípés állítólag elfertőződött, s ennek következtében alakult ki a tüdőgyulladás. *James*



McSherry azonban feltételezi, hogy a sírban anthraxspórák voltak, a felkavart port a lord belélegezte, s ez okozta halálát (8.). Ezt mások is állítják (9.). Sokak számára különös volt, hogy amikor két évvel később a fáraó múmiáját kicsomagolták, bal arcán, pont ott, ahol a moszkító megcsípte, egy sérülést lehetett látni (10.). A felnyitott sírba az akkoriban Kairóban tartózkodó negyvennégy európai utazóból huszonöt lépett be. Közülük *Alb Lythgoe* hamarosan agyvérzés következtében elhunyt. *Arthur Mace* amerikai archeológus, aki segédkezett a pecsét feltörésében, hamarosan kómába esett, és meghalt. *Archibald D. Reid* radiológusnak, aki részt vett a fáraó röntgenvizsgálatában, gyengeségi rohamai támadtak, s visszatérve Angliába 1924-ben meghalt. 1929-re tizenegyen (10.), 1935-ig pedig már huszonegyen haltak meg azok közül, akik kapcsolatba kerültek a fáraóval (11.). Az elhunytak között volt Lord Carnavor fiatalabb fivére és egy másik rokon, továbbá *Richard Betthell,* Carter személyi titkára, és Bethell apja, *Lord Westbury*. A lord különös búcsúlevelet hagyott hátra, mielőtt levetette volna magát egy háztetőről. Az állt benne, hogy nem bírja tovább a szörnyűségeket, és nem lát más kiutat, mint eltávozni a világból (4.). Egyesek szerint az akkori egyiptomi hivatalokban dívó ügyintézési stílusra utalhatott, de ez inkább rosszízű viccnek tűnik.

Persze mindenki másképp számolt: a sajtó nyilván még a kairói Continental szálló portását is belevette volna, ha történetesen meghal, míg mértékadóbb számítások szerint 1934-ig mindössze hatan haltak meg azok közül, akik a fáraóval kapcsolatba kerültek (4.). Ez mégiscsak az „átok alatt állók" egynegyede, úgyhogy némi magyarázat azért elkel.

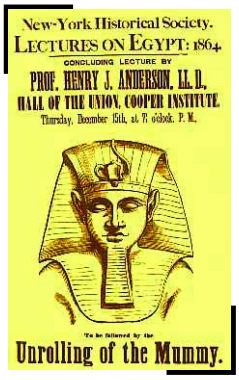
Dr. Mark Nelson 2002-ben tudományos analízisnek vetette alá „a fáraó átkát", úgy kezelve azt, mint egy létező, de eddig ismeretlen fizikai hatást. Szerinte négy alkalommal kerülhetett valaki érintkezésbe a fáraó átkával: 1923. február 17-én, amikor behatoltak a harmadik terembe, 1926 február 3-án, amikor felnyitották a szarkofágot, október 10-én, amikor felbontották a koporsót, és november 11-én, amikor megvizsgálták a múmiát. Nelson kiszámította az átokkal kapcsolatba kerültek és az átok által nem sújtottak átlagéletkorát, s nem talált statisztikai különbséget. Szerinte ezzel cáfolta az átok létét (12.). A fáraó átka elleni legfőbb érvek egyike az, hogy *Howard Carter,* az ügyben leginkább exponált régész még 1939-ig, hatvanöt éves koráig élt, pedig hát az „átoklogika" szerint neki kellett volna az első áldozatnak lennie.

Újabban *dr. Ezzeddin Taha,* a Kairói Egyetem professzora vizsgálta felül a múzeumi munkások halálának körülményeit, és arra következtetett, hogy sokan közülük gombás megbetegedésben haltak meg, amely lázzal, bőrkiütéssel és fáradtsággal jár (4.). Szerinte ezek a spórák akár évezredekig is szunnyadhatnak egy sírban. *Philip Vandenburg* Fáraók átka című könyvében leírja, hogy a múmiákkal kapcsolatba kerülő archeológusok az átlagnál gyakrabban halnak meg idejekorán, és haláluk előtt egy különös, kimerült állapotba kerülnek (11.). *Gotthard Kramer,* a lipcsei egyetem mikrobiológusa negyven múmiát vizsgált meg, s többféle veszélyes spórát mutatott ki bennük, amelyet belélegezve a gyenge immunrendszerű személyek megbetegedhetnek (4.). Lord Carnavor asztmás volt, és Egyiptom iránti érdeklődése is akkor támadt fel, amikor gyógyulást keresve odautazott. Elképzelhető tehát, hogy valóban belélegzett valamit, és ez végzett vele. A többi halálra viszont egyelőre nincs magyarázat.

Meglehet, az átok inkább magán az ifjú fáraón ült, akit tizenkilenc évesen feltehetőleg meggyilkoltak, s nevét mindenhonnan eltüntették, hogy még a nyoma se maradjon fenn (4.). Temetése nagyon sebtiben történhetett, mert bár a bontatlan sír, a szarkofág és a három koporsó alapján Carter a legjobb állapotú királymúmiát várta, a legbelső koporsóban mégis egy meglehetősen rossz állapotban lévő múmia hevert, amely slendrián balzsamozásra utalt. Carter megállapította, hogy a koporsókat még azelőtt lezárták, hogy a viasz megszáradt volna, s a múmia szinte szó szerint nyakon volt loccsantva egy vödör viasszal, úgy kellett kivakarni belőle. A röntgenfelvétel

azt mutatta, hogy szegycsontja és néhány bordája is hiányzik. Ez vagy a feltételezett merénylet következménye, vagy a balzsamozók távolították el valamilyen okból (13.).

Pillantás a koporsóba



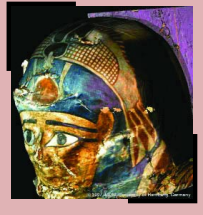
Múmia-kicsomagolásra invitáló plakát

Az 1700-as évek végétől a XX. század elejéig múmiakicsomagolási láz uralkodott el Európán. 1792-ben *Johnann Blumenbach* német orvos több tucat múmiát tekert ki pólyájából angliai bemutató körútján. *Thomas Pettigrew* anatómiaprofesszor szenvedélye 1833-ban kezdődött, amikor egy árverésen potom áron beszerzett egy múmiát. Bevitte a Charing Cross Hospitalba, ahol dolgozott, és egy este telt ház előtt tekerte ki a múmiát pólyájából. Ez az akció azután elindította a múmiakicsomagolás hóbortját (14.).

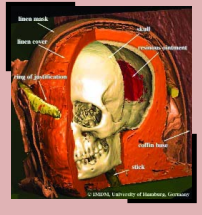
Manapság a fő cél az, hogy károkozás nélkül, akár a koporsón keresztül is képet alkothassanak a múmia külsejéről, betegségeiről, a mumifikálás módszereiről stb.

Egy német kutatócsoport arra dolgozott ki technikát, hogy bepillanthassanak egy sérülés nélkül megbonthatatlan, zárt múmiakoporsóba (15.).

A múmiát koporsójával együtt betolják a komputertomográfba, amely több ezer felvételt készítve mintegy „felszeleteli" a múmiát. Ezután szoftverek segítségével a szeletekből egy színes, háromdimenziós modell állítható elő, amelynek tetszőleges rétege tanulmányozható.



A koporsó fejrésze



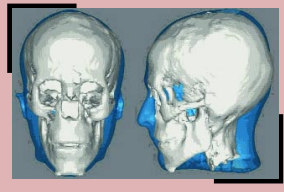
A 3D-modellen bármelyik réteg tanulmányozható

Ma már a háromdimenziós koponyakép alapján a múmiát eredeti emberi külsejében is rekonstruálni tudják. A módszer hasonlatos a hagyományos technikákhoz, ahol a koponya- és arccsontpontokhoz hozzárendelnek egy átlagos bőr- és izomvastagságot. A módszert részben bűnügyi célból fejlesztették ki, ismeretlen áldozatok azonosítására (16.).

Az egyik számítógépes 3D-s rekonstrukciós technika lényege, hogy készítenek egy adatbankot, amelyben sok koponyafelvételt tárolnak a hozzá tartozó arcberendezéssel, s ebből fel lehet építeni egy ismeretlen arcot a koponya és az arccsont mágneses rezonciás elvre épülő képe alapján (17.).

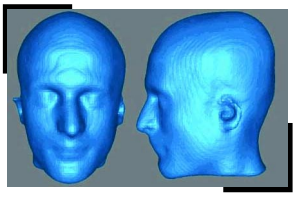
A következő képsor a rekonstrukció főbb lépéseit mutatja be:

A kiinduló múmiafej



A kék kiegészítés már a lágy részek rekonstrukcióját jelöli

A múmiafejről komputertomográf-kép készül, amelyen a lágy szöveteket a kék kiegészítéssel rekonstruálják. Ezután létrehozzák a fej 3D-modelljét:



A 3D-modellre „ráhúzzák" az adatbázisból generált megfelelő arcfelszínt,és máris előttünk egy több ezer éves ember rekonstruált arca. Egészen emberi, nem?

Kapcsolódó webcímek:

1. www.channel4.com/history/microsites/B/bodies/cases/tcase18.html
2. www.forteantimes.com/articles/124_mummy.shtml
3. www.forteantimes.com/articles/124_mummy.shtml
4. members.aol.com/egyptart/mummy.html
5. news.bbc.co.uk/cbbcnews/hi/sci_tech/newsid_2261000/2261868.stm
6. www.ashmol.ox.ac.uk/perl/gi-ca-isearch.pl
7. abc.net.au/news/indepth/featureitems/s752795.htm
8. www.cmaj.ca/cgi/reprint/160/9/1289.pdf
9. www.mummytombs.com/news/2001/11.egypt.kingtut.curse.htm
10. www.unmuseum.org/mummy.htm
11. www.flagstaffcentral.com/Subjects/Entertainment/Books/writings.htm
12. bmj.bmjjournals.com
13. www.secker.fsbusiness.co.uk/tutankhamen.htm
14. www.unmuseum.org/mumwrap.htm
15. www.uke.uni-hamburg.de/zentren/experimentelle_medizin/informatik/forschung/mumie/index.en.html
16. www.shef.ac.uk/assem/1/evison.html
17. www.dcs.gla.ac.uk/~mc/1stYearReport/1.2_ReconstructionMethods.htm

Több mint tíz éve szinte le sem jött az internetről…

Behálózva: Pártai Lucia meteorológus

KARGINOV ALLEN – SZALAY DÁNIEL

„Vágó Istvánnal vezettem a Kalendárium című tudományos ismeretterjesztő műsort az MTV-n, amikor az egyik élő adás vendége dr. Bakonyi Péter (jelenleg az IHM helyettes államtitkára) volt, aki akkoriban az internet magyarországi kiépítésén munkálkodó NIIF koordinátoraként dolgozott. Néhány nappal később váratlanul megkeresett telefonon, és arra kért, hogy segítsek tájékoztatni a nagyközönséget arról, mit is jelent a számítógépek világméretű hálózata. A kamerák előtt folytatott rövidke beszélgetésünk után olyannyira érdekelni kezdett az internet, hogy azonnal igent mondtam. Örömmel láttam neki a munkának, s mivel az akkoriban még közszolgálati Calypso rádióban szerkesztő-műsorvezetőként beleszólhattam a témaválasztásba, rögtön önálló műsorral tudtunk jelentkezni a témában. Hamarosan saját hozzáféréssel is büszkélkedhettem az otthonomban. Éjszakákat virrasztottam át a hálón, és azóta talán le sem jöttem róla.”

– Mikor került kapcsolatba a számítástechnikával?

– A nyolcvanas évek közepe tájékán, a gimnáziumban ismerkedtem meg a ZX Spectrum nevezetű géppel. Aranyos kis masina volt, bár visszagondolva elég csekélyke intelligenciával bírt. Mióta az eszemet tudom, imádom a matematikát. Alighogy egy kicsit megismerkedtem a számítógéppel, rögtön izgatni kezdett, hogyan tudnám arra használni, hogy bizonyos feladatokat elvégezzen helyettem. Megtanultam olyan egyszerű programokat írni, amelyek levették a vállamról egyes bonyolultabb számítások terhét, illetve olyanokat, amelyek szükség esetén végigfuttattak pár száz értéket, hogy azokat próbálgatva könnyedén megleljem a megoldást. Egyszer pedig azt a feladatot kaptam a földrajztanáromtól, aki felettébb megbízott bennem, hogy írassak dolgozatot az osztállyal. Nekem kellett kitalálnom az egészet, majd kijavítanom is, s az eredmények értékelését a számítógéppel oldottam meg.

– Könnyen boldogult a géppel?

– A programozás alapjait magam sajátítottam el: a suliban volt néhány témába vágó könyv, és különböző folyóiratokat is beszereztem. Aztán az egyetemen, a meteorológia szakon nagy örömömre kötelező volt a számítástechnika-kurzus – ott ismerkedtem meg az akkor korszerűnek számító, külön szobában tanyázó nagygépes rendszer sajátos világával és a folyamatszervezés, a programozás gyakorlatával.

– Időjárási problémák számítógépes megoldásán is törte a fejét?

– Igen, nagyon izgatott, hogy miképpen lehet modellezni a fizikai folyamatokat. S végül annyira beleszerettem a modellszámításokba, hogy hozzáértésemet mélyítendő később elvégeztem a matematika szakot is; azon belül programozó matematikusként végeztem.

– Programozóként is sikerült valamilyen eredményt elérni?

– Hogyne, ha úgy vesszük, ma is a „gyermekemből” élek. Az első változat szakmai pályafutásom kezdetén született, amikor egy rövid időszakot az Országos Meteorológiai Szolgálatnál töltöttem. Saját fejlesztésű időjárás-előrejelzési modellem, valamint a program, amely a számításokat futtatja, a Grog nevet kapta. Olyan rendszerről van szó, amellyel kifejezetten a Kárpát-medencében zajló meteorológiai folyamatokat lehet nagy pontossággal előre jelezni. Az eljárás fejlesztésén ma már egész kis csapat dolgozik, én például egyáltalán nem foglalkozom a konkrét programkód megírásával, csak a matematikai háttérrel.

– Elképzelhető, hogy ha egy ilyen alkalmazás egyszer elkészül, tökéletes lesz?

– Büszkén mondhatom, hogy a Grog szolgáltatásai megfelelnek a kritériumoknak, sőt ma már talán a legjobb előrejelzéseket tudom vele megalkotni – saját szakmai tapasztalatom birtokában. Viszont nem hiszem, hogy belátható időn belül megalkotható egy tökéletes szisztéma az időjárás előrejelzésé-

re, hiszen a valóságot, annak is egy rendkívül összetett, számtalan tényezőre érzékeny fizikai rendszerét akarjuk számszerűsítve megfejteni. Egyébként *Neumann János* szintén foglalkozott a problémával, már a legelső számítógépekkel is végzett időjárással kapcsolatos valószínűség-számításokat.
A korabeli masinák persze minden alkalommal úgy egy álló napig duruzsoltak, mire eredménnyel szolgáltak. Ma már a mezei felhasználók is hihetetlen teljesítményű gépekkel rendelkeznek; elképzelni is nehéz, milyen eszközök működnek a világ nagy kutatóintézeteiben, ahol a legkülönfélébb meteorológiai feladatokra dolgoznak ki újabb és újabb speciális eljárásokat.

– A pontos előrejelzés megalkotásához szükség van egyáltalán a meteorológusra is, vagy mindent elvégeznek helyette a digitális masinák?

– Előállhatnak olyan helyzetek, amikor csak az emberi értelem képes helyes következtetést levonni. Az ilyenek jelentik számomra a legkomolyabb szakmai kihívást. A számoknak higgyek, a gépre hallgassak, vagy a saját megérzésemre, sok-sok év tapasztalatára? Néhány napja hajnalban még az élő tévéadás közben is a nyelvemen volt, hogy a biztosan előre jelezhető gyenge havazás esetleg néhány órával korábban érkezik, mint amire számítunk. Végül nem mondtam ki a „tutit", de hamarosan kiderült: rosszul tettem. Képzelheti, mit kaptam a fórumokon, ahol, ugye, vannak, akik élvezik, ha tévedésen kaphatják az embert. Egyébként nagyképűség nélkül állíthatom, hogy az én prognózisaim ritkán adnak okot efféle kárörömre.

– Nehéz elképzelni, hogy egyszer majd a számítógép adja közre szép, szabatos megfogalmazásban az előrejelzést Ön helyett...

– Valóban, a számítógép matekból kaphat ötöst, nyelvtanból azonban igencsak rezeg a léc, hiszen – bár időnként meglepő dolgokra képes – gondolkodni nem tud, csak számolni. A korszerű előrejelző programok, ahogy a Grog is, automatikusan generálnak néhány mondatot, de azok csupán a szakembert segítik: én egy honlapra sem tennék fel – bár van olyan website, ahol ezzel találkozik a látogató. Alapvető ugyanis, hogy a meteorológus szolgáltat: felméri, hogy a rendelkezésére álló keretek között, mondjuk másfél percben, milyen információkat kell megosztania a közönséggel, mire lehetnek az emberek aznap kíváncsiak. Itt már tényleg annyi véletlenszerű, ráadásul emberi, társadalmi tényezővel kell számolni, hogy matematikus legyen a talpán, aki ezt modellezi.

– Az előbb említett egy internetes fórumot. Gyakori vendég ilyen társaságban?

– Az internet az egyik legfontosabb eszköz a munkámban. Nagyon nagy mennyiségű adatot fogadok és küldök a hálón: ami beérkezik, azzal minden esetben munkához látok. Szükségem van rá, hogy a szó szoros értelmében folyamatosan képben legyek, mi történik a légkörben körülöttünk. Ahhoz, hogy „lelki szemeim" előtt valóban élő és valós képet lássak, sűrűn fel kell dolgoznom az adatok egész sorát. Közben persze kifelé is dolgozom, a legkülönfélébb célokra gyártok előrejelzéseket, ami szintén aktív számítógép- és internethasználatot jelent. Tehát nem igazán van időm fórumokat olvasgatni, hozzászólni valamelyik témához. Előfordul, hogy ránézek az amatőr meteorológusok honlapjára. Érdekes társaság, azóta léteznek, amióta van internet, hiszen a hálón tudnak adatokhoz jutni. Ma már a legtöbb országban a közpénzekből működő meteorológiai intézetek a folyamatosan mért adatokat valós időben hozzáférhetővé teszik, numerikusan is, grafikusan is, a légkört pásztázó radarok képével egyetemben.

– A web magyar szegletében ilyesmivel nem nagyon találkoztam...

– Gondolom, a műkedvelő meteorológusok sem találják a honi mérési adatokat. Annyiban viszont szerencséjük van, hogy a környező országokban a legtöbb helyi információ valós időben hozzáférhető, és országszerte akad néhány amatőr mérőállomás is, többé-kevésbé megbízható adatokkal. Az időjóslás tu-

dományának kulcsa egyébként nem az adatokban van – a hivatalos források megbízhatók –, az előrejelzés módszere a lényeg. A korábbiakhoz visszatérve: nincs túl sok időm, hogy komolyabban elidőzzek amatőr kollégáim honlapján. Esetenként előfordul, hogy webkamera-szolgáltatások képén ellenőrzöm, amikor délelőtt hazaérek, hogy valóban kisütött-e a nap például Pécsett, ahogy azt előre jeleztem. Amire a World Wide Webet viszonylag rendszeresen használom a munkámon kívül, mindössze annyi, hogy ha valaminek hamarjában utána szeretnék nézni, beírom egy keresőbe.

– Van Önnek egy saját fóruma a Nap-kelte kapcsán, arra csak rá-rátekint, legalább adás közben, nem?

– Valóban, ott talán egy fokkal sűrűbben jelen vagyok, ugyanakkor két időjárás-jelentés között sem nagyon engedhetem el magam, hiszen azoknak a háttereknek a tökéletesítésén kell dolgoznom, amelyeket a nézők a következő bejelentkezésemkor látni fognak. Nagy kihívás, hogy a több száz saját készítésű sablonból pont olyan eget tudjak a néző képernyőjére varázsolni, amilyet látni fog mondjuk délután, ha kitekint az ablakon. De természetesen, ha egy mód van rá, benézek a saját fórumomba, bár nem tudok annyit ott lenni, amennyit szeretnék, és amennyit szükséges lenne. Megtisztel, hogy sokszor megkeresnek személyes kérésekkel. Mondjuk valaki autós túrát tervez a hétvégén az egyik szomszédos fővárosba, s szeretné tudni, milyen idő lesz az oda- és visszaúton, illetve amíg ott tartózkodik. Szeretek segíteni azoknak, akik megtalálnak. Szakmai téren talán akkor ér a legnagyobb öröm, amikor elégedett, néha őszinte meglepettségről tanúskodó beszámolókat kapok a hazatérőktől.

– És Ön? Ha utazni támad kedve, vagy valamilyen elintéznivalója akad, használja a hálón elérhető szolgáltatásokat?

– Néhány nap kivételével minden hajnalban friss időjárás-jelentéssel szerepelek a televízióban, így hosszabb utazásokra nemigen van lehetőségem. A Dunakanyarban lévő házunkból úgyis mindennap kimozdulok, s amit kell, elintézem útközben.

– Árulja el, telt el úgy nap a közelmúltban, hogy nem ült le a számítógép elé?

– Nem emlékszem ilyenre.

– Sohasem kapcsolódik ki?

– Hát... hajnali három után minden áldott nap talpon vagyok, és szerencsém van, ha éjfél előtt ágyba kerülök. Előfordul persze, hogy akad egy üres délutánom. Legutóbb szilveszterkor volt erre példa. Meg is ragadtuk a lehetőséget, és mint mindig, ha tehetjük, kenuba ültünk, s eveztünk egy jót. De azt nem fogja kitalálni, hányan voltunk...

– Már az is meglepő, hogy a tél kellős közepén vízre szálltak... Ketten voltak Aigner Szilárddal? ***Legutóbb feltűnt Ön mellett egy hatévesforma kislány a képernyőn – esetleg ő is Önökkel tartott?***

– Hárman voltunk, ebben igaza van. Ketten indultunk el a férjemmel, viszont ott lapult a kenuban állandó útitársunk, a család legcsendesebb tagja, a laptop is.

– Evezés közben is a számítógéppel foglalkozik?

– No, nem evezés közben, de ha már elindulunk, valahol biztos kikötünk, sőt ott is maradunk egy kicsit. Ez főleg nyáron van így, hiszen akkor húst sütünk, vagy bográcsban készítünk finomságokat. És amíg a lakoma a tűz fölött alakul, pont van annyi időm, hogy jelentéseket fogadjak, az aktuálisan előttem álló előrejelzés feladatain dolgozzak, esetleg megnézzem, nem írt-e a kanadai kollégám, akivel egyetemi jegyzetet készítünk.

– És a rokonok, a barátok? Velük tudja tartani a kapcsolatot? Bár úgy tűnik, folyton kommunikál – jól bírja az akkumulátor a telefonjában.

– Muszáj neki, a technika csak szolgáljon, ha már felfedeztetett. Természetes, hogy nem ez a legtökéletesebb életmód, még az is előfordul, hogy a férjemmel úgy alakul a beosztásunk, hogy a legcélszerűbb, ha e-mailben üzengetünk egymásnak, ahelyett, hogy a falra tűznénk ki fecniket. Nekem rendkívül jól esik, és valahol a sors ajándékának tartom, hogy szakmailag folyamatosan be lehetek kapcsolva, járhat az agyam, s így mindig tudom, mi zajlik a felettünk húzódó szférákban, illetve hogy mikor milyen esemény várható a Föld közelében. Ez semmivel sem pótolható élmény. Egyébként „amióta az internet drótja átbújt a falon", külföldön élő rokonaimmal, barátaimmal, kollégáimmal intenzív levelezést folytatok.

– Vannak az ismerősei között olyanok, akikkel a hálózaton ismerkedett meg?

– Igen, főleg kollégák, akikkel közös ismerősök hoztak össze, vagy egy kedves barátom, egy süketnéma lány Szentpétervárról. Őt virtuálisan mutatta be egy szintén süketnéma barátom, akit akkor ismertem meg, amikor fél évet az egykori Szovjetunióban tanultam. Egyébként a szüleimhez szinte mindig jut időm benézni, és valójában minden program csak szervezés kérdése.

– Ja igen, a laptop...

– Pontosan. És akadnak azért szabad óráim, néha színházba is eljutunk, vagy vacsorázni. De ez nagyban függ az aktuális időjárási állapottól. Van, hogy szinte le sem vehetem a szememet a monitorokról, de ha úgymond „nyugaton a helyzet változatlan", sok mindenre jut időm. Ami pedig nap mint nap fontos – hogy meglátogassam a szüleimet, hogy összefussak egyik-másik barátommal –, arra jut idő. És persze legfőképpen a legjobb barátnőmre, aki – hogy is mondta az előbb? – egy hatévesforma kislány, bár pont egy évvel idősebb.

– Igazán megértő barátnő lehet... Azért, ugye, nem ül ott esténként Ön mellett a monitorok fényében?

– Dehogyis. Sőt jó ideig úgy alakult, hogy elkerülte a masinákat, bár mostanában már rákapott a rajzolgatásra a számítógéppel. Igazság szerint féltem a szemét a monitortól. Egyébként se bámulja a képernyőt, amíg nem muszáj! Szerintem technológia ide vagy oda, az ő korában egy gyermek – mielőtt végleg rázúdul a virtualitás – tapasztalja meg, hogy a természet az természet, a nagymama az nagymama, a zsírkréta zsírkréta, a hógolyó pedig hóból van, és hideg. }

A hazugság művészete

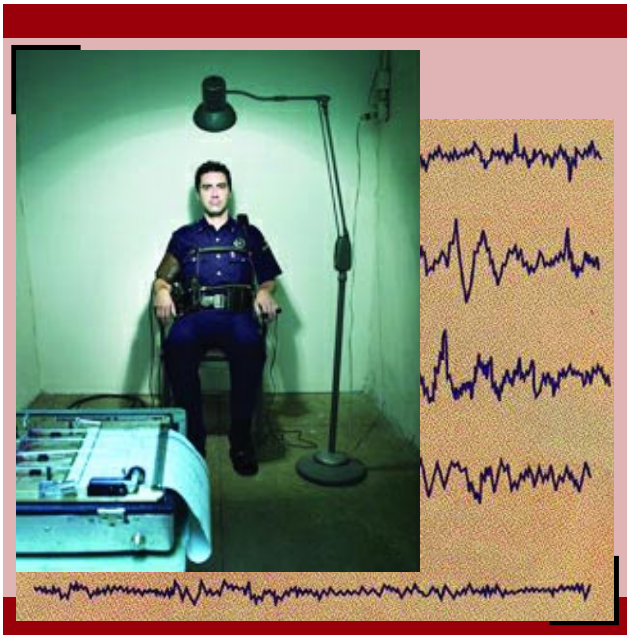
Lehet-e esélyünk a technológiával szemben?

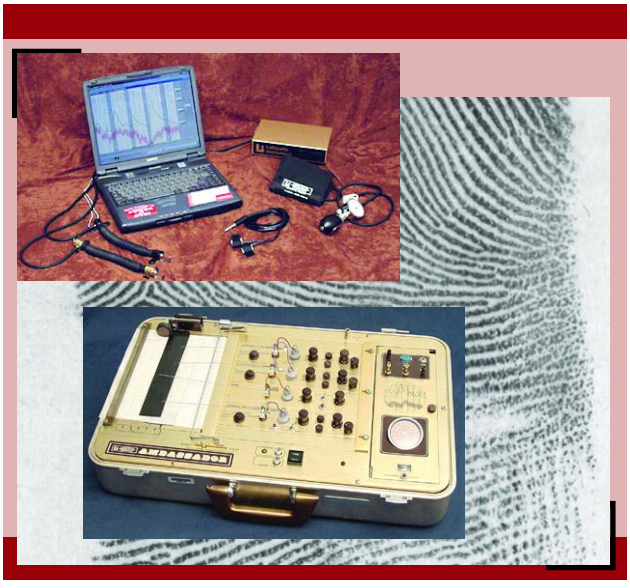
A világháló, mint sokan tudják, katonai kutatás eredménye. Az amerikai védelmi hivatal, akkor még ARPANET néven, az egyetemeket összekapcsoló, globális számítógép-hálózatot szeretett volna létrehozni. Ami az ezt követő néhány évtizedben történt, mára már történelem. Mivel foglalkozik ma az az ügynökség, amely feltalálta az internetet, az egeret és még sok más, mindennapjainkba beépülő technikai csodát? Washington néhány laboratóriumában a DARPA kutatói nem kisebb célt tűztek ki maguk elé, mint hogy közvetlen internetkapcsolatot teremtsenek az aggyal.

TAKÁCS BARNABÁS

{ Terrorizmus és technológia

Szeptember 11-e alapvetően megváltoztatta az Amerika biztonságáért felelős csoportok gondolkodását. Rájöttek, hogy legnagyobb ellenségük az emberek fejében lakozik. A jelenlegi módszerekkel még azt is igen nehéz hitelt érdemlően megállapítani, ha valaki hamis nevet és személyazonosságot diktál be egy rendőrőrsön, amikor letartóztatják. Hogyan lehetne akkor egy terrorista szándékát felfedni, még mielőtt elkövetné szörnyű tettét, ráadásul oly módon, hogy ezt ő maga lehetőleg ne vegye észre? Az emberek gondolatait kitalálni igen nehéz. Léteznek azonban olyan apró jelek, amelyeket magunk is megláthatunk. Testünk akaratunk ellenére elárulja titkolt szándékainkat, különösen akkor, ha számunkra igen fontos dolgot próbálunk a külvilág elől elrejteni. Egy terrorista számára tehát a legnagyobb kihívás erős érzelmeinek álcázása.





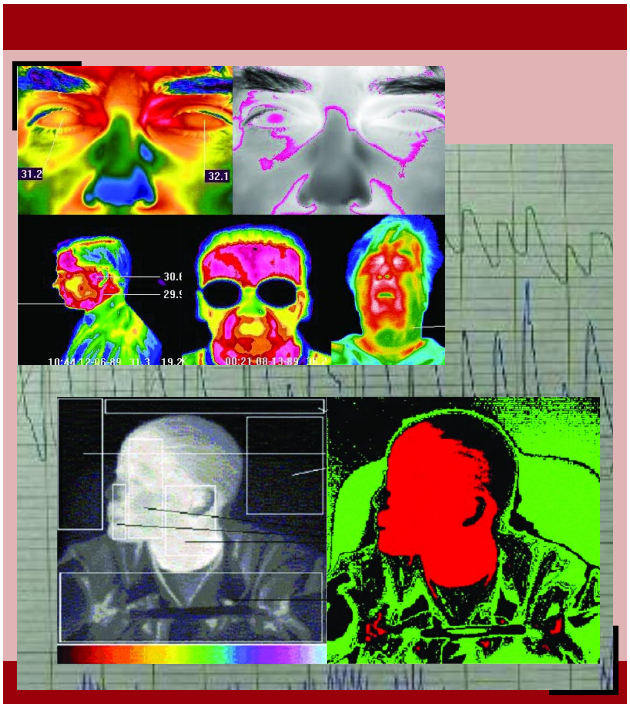
Testünk árulkodó jelei

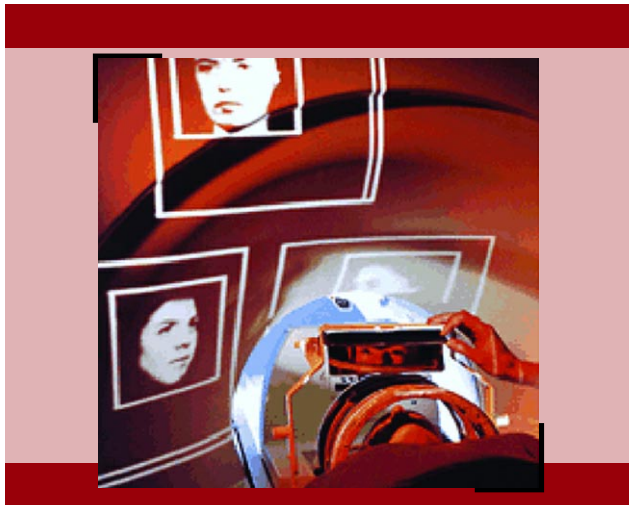
Kulturális és társadalmi különbözőségeink ellenére érzelmeink mindannyiunkban hasonló fiziológiai és pszichológiai folyamatokat indítanak el. Például amikor valaki hazudik, nehezére esik, hogy a szemünkbe nézzen. A legrutinosabb hazudozó tekintete is időről időre, ha csak a másodperc töredékére is, elkalandozik. Mindannyian jól ismerjük ezt a jelenséget, és gyakran hallani: „Nézz a szemembe, amikor velem beszélsz!" Ha hazugságon kapnak minket, tenyerünk izzad, légzésünk felgyorsul, és vérnyomásunk is emelkedhet. Ezen az elven működik a hazugságvizsgáló készülék, más néven poligráf.

A kezdeti sikerek ellenére azonban a poligráf ma már nem tekinthető biztos módszernek arra, hogy megállapítsuk, valaki hazudik-e, vagy sem. A fenti fiziológiai változásokat ugyanis tudatos felkészüléssel el lehet fedni. Így a hazugságvizsgálat-teszten, mint minden más vizsgán, ha tanult az ember, viszonylag könnyen átmegy. Szerencsére vannak azonban más apró jelek is, amelyek álcázása már nehezebb feladat.

Pókerarc?

A hazugság vagy más rossz szándék elrejtése a külvilág kíváncsi szeme elől erős érzelmi hullámzással jár. Érzelmeink evolúciós okokból alakultak ki, ezért az emberek – kortól, nemtől, kultúrától és földrajzi helytől függetlenül – hasonlóan mutatják ki azokat. Az érzelmeket nem tanuljuk, az emóció azóta létezik, amióta ember él a Földön. Leginkább szemünk és arcunk apró rezdülései árulkodnak róluk. Arcizmaink apró rezzenéseit „mikrokifejezéseknek" hívják. Ezek az árulkodó jelek a másodperc töredéke alatt suhannak át arcunkon, tudat alatt mégis észleljük, és feldolgozzuk őket. Ez azért lehetséges, mert agyunk külön központja foglalkozik az arcok és az arckifejezések felismerésével. Mindannyiunk arca tükrözi lelkiállapotunkat, amit a külvilág előtt jobban vagy kevésbé tudunk álcázni. Tudatos érzelmeink hat fő csoportra oszthatók (boldogság, szomorúság, undor, harag, félelem, meglepődés), és mindegyiket szemünk, szemöldökünk és szájunk más-más tartásával fejezzük ki. Tudat alatti érzelmi reakcióinkat azonban 42 arcizmunk szinte végtelen kombinációja fedi fel. Ezeket az érzelmeket sokszor mi magunk sem érzékeljük tudatosan, ezért nem olyan könnyű uralkodnunk fölöttük. Sőt a mikrokifejezésekhez kapcsolódó legtöbb izommozgást nem is tudjuk tudatosan előidézni. Például miközben hazudni próbálunk, sokszor szemöldökünk felső mozgatóizmai vízszintesen megrándulnak, vagy harag esetén szájunk széle és sarka enyhén, alig érzékelhetően befelé görbül. A hazugságvizsgálattal foglalkozó pszichológusok tudják ezt, ezért egy hazugságinterjú során nagy sebességű kamerákkal rögzítik arcunk minden rezzenését, amit később lelassítva, kockáról kockára visszanéznek, hogy az inkonzisztens jelek felfedésével megfejtsék, rejtegetünk-e valamit.





Agyhullámok és virtuális valóság

Nagy valószínűséggel a jövő hazugságvizsgáló készülékei nem a kínzókamrához, hanem inkább a vidámparkok és játéktermek színes forgatagához fognak hasonlítani. Ártatlannak tűnő képsorozatokba apró árulkodó jeleket, fényképeket, bűnjeleket ágyaznak majd be, amelyeket agyunk tudatosan nem regisztrál, de annyira azért érzékel, hogy a pillanat töredéke alatt érzelmi reakciók suhanjanak át arcunkon. Játék közben kicsiny, nagy sebességű kamerák hada figyel minket, és számítógépek lesik rossz szándékunk árulkodó nyomait. Arra is lehetőség nyílik, hogy lopva agyhullámainkat is mérni lehessen, még több információt felfedve titkos terveinkről. Egy fejre szerelhető virtuálisvalóság-szemüvegbe, sőt egy golfsapkába is olyan apró érzékelők építhetők be, amelyek az EEG-jeleket szinte észrevétlenül rögzítik, és továbbsugározzák egy feldolgozó állomásnak. A feldolgozás módszere egyszerű elveken alapszik. A Harvard Egyetem pszichológusai például kimutatták, hogy az egyik speciális agyhullám akkor jelentkezik, amikor egy ismert tárgy képét látjuk. Valamely bűntett vagy terroristaakció helyszínéről készült fénykép, ismertetőjel vagy árulkodó nyom egyaránt kiválthatja ezt az önkéntelen reakciót.

Az arcjelek és az EEG analizálásával, valamint a hagyományos interjútechnikák ötvözésével a technika mai állása szerint olyan hazugságvizsgáló berendezés készíthető, amely valamilyen értelemben „belelát" az agyunkba, és tudtunkon, akaratunkon kívül felfedi valós szándékunkat. A világ és a technológia halad a maga kijelölt útján. Mint mindig, most is a hadsereg az első, amely az efféle új eszközöket kifejleszti, és használni próbálja. Csak rajtunk, civileken múlik, hogy saját életünk is gazdagodjon ezáltal. A jövőbe tekintve láthatóvá válik az ember–gép kapcsolat következő fejezetének első lapja, de hogy ténylegesen merre vezet az út, még nem tudni pontosan. }

Kegyetlen frigy

A víruskészítők és a spammerek együttműködése

A 2003-as év egyik meglepetése a hálózati biztonságtechnika területén, hogy a vírusírók és a spammerek (a kéretlen reklámlevelek küldői) egymásra találtak. A legfigyelemreméltóbb példát a Sobig víruscsalád szolgáltatta, de a spammerek egyébként is négyféle módon használhatják ki a vírusokat.

1. E-mail címek gyűjtése

A spammereknek e-mail címekre van szükségük, amelyekre elküldhetik reklámleveleiket. A férgek képesek összegyűjteni egy gép merevlemezéről a címeket, továbbá a Swenhez hasonló vírusok hamis hibaüzeneteket is megjeleníthetnek, és bekérhetik a gyanútlan felhasználó e-mail címét, továbbítva azt a vírus írójának.

2. E-mail szerverek felállítása

Rosszindulatú programok, mint pl. a Sobig, a Slanper vagy a Trojanproxy, e-mail proxyszervereket telepítenek a megfertőzött rendszerekre. Ezeket aztán spamek küldésére használják, és így az eredeti küldő azonosítása is nehézségekbe ütközik – gyakorlatilag lehetetlen. Becslések szerint a kéretlen levelek több mint fele származik ilyen módon zombivá változtatott otthoni számítógépekről.

3. Webszerverek felállítása

A kéretlen üzenetek nagyrészt valamilyen illegalitás határán álló terméket reklámoznak, ezért a spammereknek nem könnyű olyan szolgáltatót találniuk, amelynél elhelyezhetik honlapjukat. A Fizzer féreg például webkiszolgálót telepített a megfertőzött számítógépekre, és a gyanútlan felhasználók tudta nélkül akár pornószerverré változtatta rendszereiket.

4. Antispam-szolgáltatások elleni támadások

A spammerek legnagyobb ellenségei az ellenük küzdő aktivisták. A Mimail féreg variánsai például masszív szolgáltatásmegtagadási (DoS) támadásokat indítottak a megfertőzött számítógépekről különféle antispamszervezetek honlapjai ellen. Ezek valamilyen szinten sikeresek is voltak, hiszen négy ismert antispamoldal abbahagyta tevékenységét a támadások miatt. Azonban a legfontosabb spamellenes szervezet, a Spamhaus továbbra is működik.

Változó világ

A kéretlen levelek küldözgetése nyereséges, és a spammereknek jelentős érdekeltségeik vannak, amelyeket meg is akarnak védeni. Hatalmas pénzeket képesek befektetni, hogy zavartalanul folytathassák tevékenységüket. „Hirtelen teljesen megváltoztak az ellenségeink" – mondta *Mikko Hypponen,* az F- Secure antivírusrészlegének igazgatója. „Régebben amatőrök ellen küzdöttünk, akik saját maguk szórakoztatására készítettek vírusokat. Jelenleg a vírusok spammercsoportok kezei közül kerülnek ki, amelyek professzionális módon fejlesztik ki a kártevőket."

2003-ban a vírusok számos olyan problémát okoztak, amelyre addig nem volt precedens. A három főbűnös (Slammer, Blaster és Welchi) mellett a Sobig.F és a Swen általi károk is számos vállalat működését hátráltatták.

A Slammer által okozott hálózati torlódások drámai módon lelassították az egész internetet. A világ egyik legnagyobb pénzkiadóautomata-hálózata össze is omlott, és egész hétvégén működésképtelen maradt. A féreg még az ohiói Davis-Besse atomerőmű belső hálózatára is bejutott.

A Blaster által generált RPC-forgalom is óriási problémákat okozott világszerte. Banki rendszerek, repülőterek, pénzkiadó-automaták hálózatai lassultak le, vagy álltak le teljesen. Az amerikai határőrség számítógépeibe és a CSX vasúttársaság jelzéstovábbító rendszerébe is bejutott a Blaster és a Welchi, s leálltak a személy- és teherszállító szerelvények.

Fontos megjegyezni, hogy a Slammer és a Blaster által okozott gondok csupán a férgek mellékhatásai voltak. A kártevők csak terjedni próbáltak, és nem állt szándékukban kritikus rendszereket megtámadni.

A hálózati férgeknek sikerült látszólag izolált rendszerekbe is bejutniuk, ami hatékony és szisztematikus működésüknek köszönhető. Például a Slammer minden egyes internetcímet végigpásztázott. Így ha egy kritikus számítógép bármely olyan eszközhöz csatlakozott, amely része volt egy nyilvános hálózatnak, még ha indirekt módon is, a Slammer előbb-utóbb megtalálta.

Elvileg az SQL- vagy RPC-férgek nem juthattak volna be egy vállalat intranetjére az internetről, mivel a tűzfalaknak blokkolniuk kell az effajta forgalmat. Néha azonban a vírusok meg tudták kerülni a tűzfalakat, például hibás beállítások miatt. A kártevők tipikusan az alkalmazottak laptopjairól fertőzték meg a belső hálózatot. A hordozható számítógépekre beszivároghatott a féreg otthoni internetezés közben vagy akár egy szállodai hálózatról is. Számos esetben előfordult, hogy egy céges gép vezeték nélküli publikus hálózatra csatlakozott, miközben a klasszikus kábeles összeköttetés által továbbra is kapcsolatban állt a belső hálózattal.

Kapcsolódó webcím:
www.virushirado.hu

Új elektronikus fizetési módszerek

Minden tanulmány alátámasztja, hogy az elektronikus kereskedelem felemelkedésének nélkülözhetetlen feltétele a biztonságosabb online fizetés. Az e-business küzdőterének játékosai számtalanszor vetették már fel ezt a kérdést, és határozták el egy olyan új fizetési mód létrehozását, amely helyettesíti a hitelkártyák adatainak online továbbítását – csökkentve ezzel a kockázatot. A következőkben a Symantec szakértői ismertetik röviden az újfajta fizetési módokat.

FORRÁS: SYMANTEC

{ E-banki azonosító kártya

E fizetési megoldás lényege, hogy helyettesíti a bankkártya számát az egyes tranzakciókhoz külön-külön rendelt, egyszer használható számmal. A felhasználó a bankján keresztül előfizet a szolgáltatásra, s azután lehetősége nyílik az ingyenes szoftver letöltésére, amely majd az e-banki azonosító kártya számait fogja előállítani. Online vásárlás előtt – ahelyett, hogy valódi bankkártyájának információit adná át – a felhasználó a szoftver által felkínált helyettesítő számot nyújtja be.
A megoldás előnye, hogy a felhasználónak (a szoftver letöltésén kívül) semmit sem kell telepítenie, azonkívül minden webhelyen működik (hacsak a vásárlás nem kívánja meg, hogy szállításkor vagy a szolgáltatás nyújtásakor a vevő bemutassa hitelkártyáját). Hátránya, hogy a felhasználónak fizetnie kell a rendszerért.

Dallamos smart kártya

A dallamos smart kártya olyan új technológiára épül, amelyben a hangokat a bankkártya adja át. A felhasználó a speciális kártyát vásárláskor a számítógép mikrofonjához (vagy a telefonhoz) tartja, s ekkor az olyan speciális hangot bocsát ki, amelynek segítségével a kereskedő webhelye a vásárlót azonosítja. Jelszó igénylésével a biztonság tovább növelhető. Előnye, hogy a kártya egyedi hangját lehetetlen utánozni. Hátránya, hogy ez a megoldás nem áll széles körben rendelkezésre, és speciális típusú bankkártyát igényel.

Fizetés e-mailben vagy elektronikus pénztárcával

Ha képesek vagyunk e-mail segítségével könnyedén kommunikálni, miért ne bonyolíthatnánk le a fizetéseket is e-mailben? Ez a gondolatmenet több szolgáltatót is elvezetett ahhoz, hogy e-mailen keresztüli fizetési módokat ajánljon fel. A szolgáltatás használatához a felhasználónak számlát kell nyitnia a szolgáltatónál (amelyen előzetesen elhelyezett egy meghatározott összeget). A tranzakció akkor zajlik le, amikor a felhasználó küld a kereskedőnek egy e-mailt a bankszámla specifikus információival. Az elektronikus pénztárca hasonló rendszeren alapul, ám a szolgáltatónál lévő számlát még egy jelszó is védi. Mindkét megoldást kisebb pénzösszegek esetén használják. Előnyük a könnyű kezelhetőség, valamint hogy segítségükkel a bankkártyához túl kicsi összegek kifizetése is lehetséges. Hátrányuk, hogy ezt a fizetési módszert nem fogadja el minden site, illetve hogy a kereskedő webhelyeknek elő kell fizetniük a szolgáltatásra.

Fizetés SMS-ben

Néhány kereskedő webhely az azonosítást a kódok SMS-ben való továbbításával oldja meg. Vásárláskor a felhasználónak meg kell adnia mobiltelefonjának számát, és SMS-ben fogadja majd a speciális kódokat. Ezután a vásárlás tényét a telefonhívás közben mobiljára érkezett speciális felhasználói kód megadásával igazolja.
A megoldás előnye, hogy a felhasználónak nincs szüksége sem bankkártyaszáma megadására, sem szolgáltatás előfizetésére. Hátránya, hogy a rendszer nem széles körben elterjedt, és főleg mobiltelefonnal kapcsolatos vásárlások során használatos.

Hozzáférést kínáló szolgáltatások

A közelmúltban számos hozzáférést kínáló szolgáltató kezdte lehetővé tenni, hogy az online vásárlások tételei hozzáadódjanak a felhasználó havi internet-előfizetési összegéhez. Így vásárláskor az ügyfélnek nem szükséges azonnal fizetnie, mivel az elköltött összeg az internet-hozzáférési előfizetéssel együtt a hónap végén kerül számlázásra. Az internet-hozzáférés szolgáltatója ekkor kifizeti a kereskedő webhelynek a vásárlás összegét.
A rendszer kis összegű online vásárlások esetén praktikus, hátránya, hogy egyelőre még nem minden szolgáltató (illetve kereskedő) kínál ilyen szolgáltatást.

Audiotel-szolgáltatások

A 06-90-es számok kimentek a divatból? Valójában nem, néhány kereskedő webhely lehetővé teszi, hogy árucikkekért és szolgáltatásokért pótdíj ellenében egy telefonszám felhívásával fizessünk. Ezt a rendszert többek között egyes hírlapok site-jai valósították meg az archivált számok forgalmazására.
A megoldás előnye, hogy a felhasználónak semmilyen szolgáltatásra nem kell előfizetnie, és nem kockáztatja a bizalmas információk ellopását. Hátránya, hogy nehéz szabályozni a családtagok, különösen a gyerekek telefonhoz való hozzáférését. }

„Az infrastrukturális verseny befektetés a jövőbe”

Sugár András a mobilvilágról

Míg egy évtizeddel ezelőtt elsősorban üzletemberek markában lehetett látni mobilkészüléket, addig ma már egyaránt megszokott kellék tinik és nyugdíjasok kezében. Az emberi viselkedés és a társadalmi folyamatok változásának ritmusát figyelmen kívül hagyva szokatlan hirtelenséggel és hatékonysággal tört ránk a már-már népi mozgalommá váló mobilőrület, túlszárnyalva a farmernadrág és a Barbie babák egykori népszerűségét. Vajon miféle ősi ösztönt szabadított fel, milyen lappangó igényt hozott felszínre, és egyszersmind elégett ki a mobil? E kérdésekre keressük a választ Sugár Andrással, *a Westel Mobil Távközlési Rt. vezérigazgatójával.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Miért? – merül fel az emberben a kérdés a mobiltelefon sikersztoriját látva. Ön tudja a választ?

– Neves társadalomtudósok kutatják ezt a témát, így a szakszerű, tudományos választ meghagyom nekik, én inkább az üzletember oldaláról próbálok közelíteni a kérdéshez. A kommunikáció alapvető emberi igény – ezzel nyilván nem mondok újat. Viszont ehhez új eszköz és forma a mobil, amely mindenkor és mindenhol a konkrét személy rendelkezésére áll.

A mobilkommunikációhoz hasonló áttörést ritkán él át az emberi társadalom. Talán ilyen volt a rádió vagy a televízió megjelenése, amely szintén határtalanul hódított, és mára a legtermészetesebb társunkká vált. Ugyanakkor a mobil sokkal rövidebb idő alatt érte el ezt. A nyolcvanas években, amikor a mobiltelefónia alapjait megalkották, még aligha gondoltak arra, hogy a kilencvenes évek végén már csak az lesz a kérdés, hogy elérjük-e a százszázalékos ellátottságot. Egyes országok már a kilencvenes értékhez közelítenek, és Magyarországon is meghaladtuk a hetvenhat százalékot. Ez megegyezik a németországi adattal, ami azonban a mobiltelefon egyetemes sikerén túl azt is jelenti – a jövedelmi viszonyokat figyelembe véve –, hogy saját családi költségvetésünkből messze a lehetőségeinket meghaladó mértékben költünk kommunikációra.

Mindenki nagy reményeket fűz a mobiltelefóniához. Az ember jobban informált, állandóan részt vehet a pezsgő társadalmi életben, gazdasági lehetőségek nyílnak meg előtte, jobban tudja gondozni meglévő üzleteit, rugalmasan szervezheti magánügyeit, tehát rengeteg személyes és üzleti oka van annak, hogy a mobil ennyire népszerűvé vált. A folyamatosan bővülő szolgáltatások – hangposta, SMS, képküldés, horoszkóp és egyéb tartalmi, illetve informatikai lehetőségek – szintén rendkívül vonzóvá teszik az eszközt.

A kilencvenes évek elejétől bármikor belenéztem a kristálygömbbe – vagyis amikor a potenciális piacot kutattuk –, mindig sokkal több volt előttem, mint amire valaha is gondoltam. A Westel pedig együtt növekedett a lehetőségekkel. Ennek a tempónak, a történelmi lehetőség felismerésének és kiaknázásának, a felgyorsított fejlesztésnek köszönhető, hogy követőkből mára élenjárókká váltunk.

– A történet kezdetén a készüléket még hol státusszimbólumnak, hol bunkofonnak nevezték. Ön szerint tíz év alatt sikerült megtalálnia a helyét?

– Azt hiszem, ma már egyszerűen mobilnak hívják, és ez a helyes kifejezés. Eltűnt a pejoratív mellékzönge, elfogadottságot nyert fiatalok és idősek, budapesti, városi és vidéki felhasználók körében egyaránt. Ha nem így lenne, nem tartanánk hetvenhat százaléknál.

– Ez a mobil már nem ugyanaz, mint ami tíz éve volt. Talán csak egyetlen dolog változatlan: a „kapcsolat”, ami viszont túlmutat a telefonon. Rengeteg extrát kínálnak maguk a készülékek is, s ehhez még hozzáadódnak a különleges szolgáltatások. Pszichológusok szerint azonban a bravúros technikai fejlesztések használata időnként az emberi képességek korlátaiba ütközik. Mit mutatnak az Önök forgalmi adatai, az emberek hogyan fogadták be, milyen arányban veszik igénybe az újdonságokat?

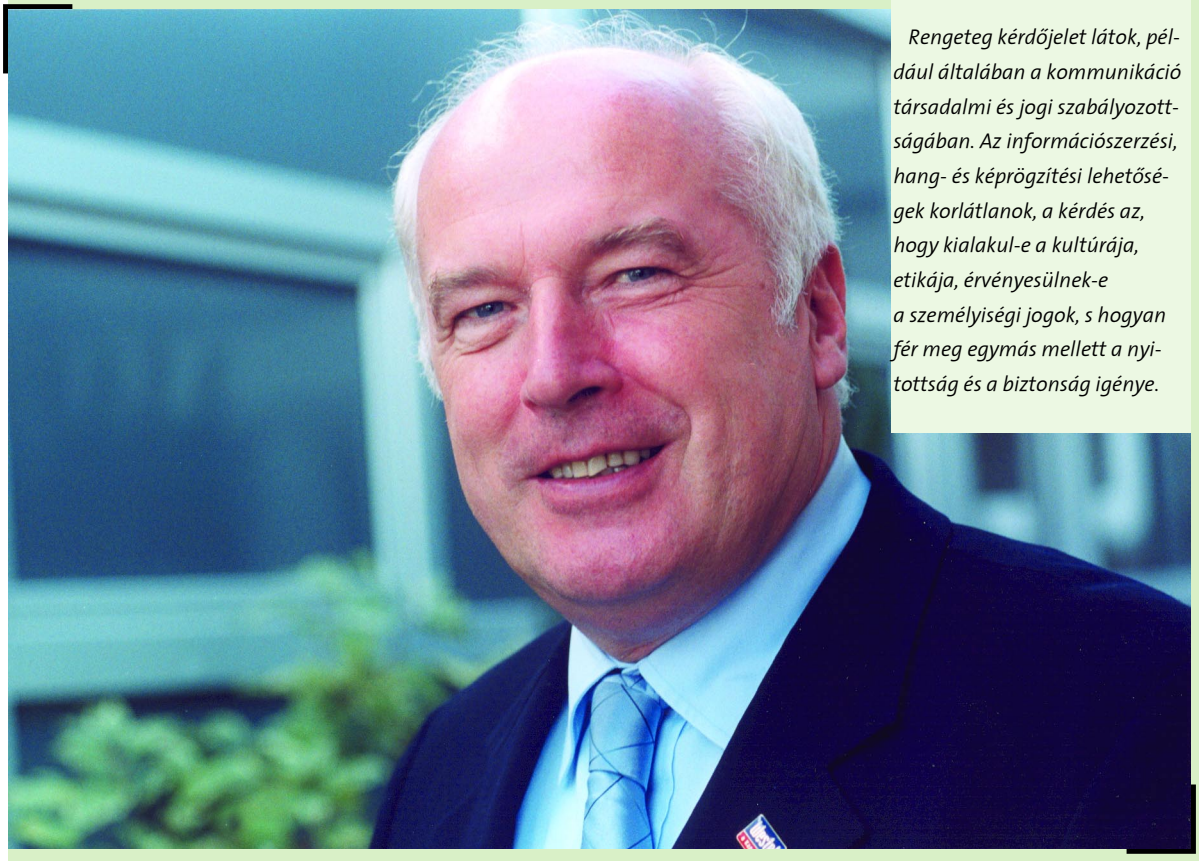
– A mobilkészüléket elég gyakran, két és fél, háromévente cserélik az emberek, de van, aki évente megteszi. Hozzászoktak a menürendszerekhez, a használati útmutatót szinte nem is olvassák el, csak bekapcsolják a telefont, és azon-

nal keresik a megoldásokat, ismerkednek a menüpontokkal. Az a legsikeresebb mobiltelefon, amelyik hagyja magát felfedezni, rejtett értékeit gyorsan a felszínre lehet hozni, s ha azok az emberek számára vonzó lehetőségeket ígérnek, akkor használják is azokat.

ják a WAP-ot, amit számszerűleg akár úgy is lehet értékelni, hogy vetekszik egy közepes napilap forgalmával.

Persze az is az igazsághoz tartozik, hogy vannak olyanok, akik a készülékekben és a szolgáltatásokban rejlő lehetőségeket üzleti, emberi, kényelmi vagy

Egy előrelátó, jövőjét tervező cégnek nincs sok kitörési pontja, a lélekszám az országhatárokon belül véges. Egy ideig lehet az ellátottság növelésére, az előfizetők számának gyarapítására építeni, de mi arra is gondolunk, hogy mi jön a teljes, százszázalékos ellátottság után.



Rengeteg kérdőjelet látok, például általában a kommunikáció társadalmi és jogi szabályozottságában. Az információszerzési, hang- és képrögzítési lehetőségek korlátlanok, a kérdés az, hogy kialakul-e a kultúrája, etikája, érvényesülnek-e a személyiségi jogok, s hogyan fér meg egymás mellett a nyitottság és a biztonság igénye.

Az összforgalomban a hagyományos telefonálás természetesen verhetetlen. A hangon kívül kétségtelenül az SMS a legnépszerűbb, a mobilosok nyolcvan százaléka él a rövidüzenet-küldés lehetőségével. Érdekes módon, bár lényegét tekintve ugyanazt nyújtja, a hangpostát már nem használják ilyen sokan.

Reneszánszát éli viszont a WAP. Amikor először piacra vittük ezt a technológiát, még nem volt megfelelő az elterjedéséhez szükséges adatsebesség, és tartalmi lehetőségei is szerényebbek voltak. Most a GPRS-sel együtt már élvezhető a letöltés, és mivel ma már nem a technológiát ajánljuk, hanem az általa elérhető tartalmakra helyeződik a hangsúly, megnőtt iránta az igény. Több százezren használmás okokból nem veszik igénybe. A statisztikák azt mutatják, hogy ha a készülék és a hálózat szolgáltatásai összhangba kerülnek, s a tartalom érdekes, akkor beláthatatlan lehetőségekkel számolhatunk.

– A Westelt mindig az innovációkészség jellemezte, ezt több elnyert díj is alátámasztja. A cég akkor is fejlesztett, és bevezette a legújabb megoldásokat, amikor azokra még nem volt piaci igény. A forgalmi statisztikák tükrében üzletileg mennyire bizonyult helyesnek és hasznosnak ez a stratégia?

– A szándék és a kényszer egyaránt ebbe az irányba terelte gondolkodásunkat.

Az infrastrukturális verseny befektetés a jövőbe. Nem arról van szó, hogy az ügyfelek dörömbölnek az ajtónkon, mert nem tudnak meglenni az újdonságok nélkül, ám azok idővel mégis elterjednek. A kilencvenes évek elején nem tudtam banki finanszírozást találni a mobiltelefónia elindítására, fejlesztésére. Le kellett volna talán mondanunk róla? Dehogy. Nagy a felelősségünk, hogy merre és hogyan irányítjuk a távközlési fejlesztéseket, s mikor érezzük úgy, hogy megértek a feltételei egy újabb lépés megtételének.

A Westel árbevételének tizenhárom százaléka ma már a mobil-adatforgalomból származik. Reményeim szerint

három éven belül ez húsz százalék fölé emelkedik, s így nyugodtan mondhatom, eddigi stratégiánk helyes volt.

– Önök végigjárják a mobiltechnológia lépcsőfokait. Mi jellemezte ezeket?

– A hazai GSM idén tízéves, de a kezdetek szinte már technikatörténeti momentumok. A következő lépesek az akkori GSM-technológia további kihasználását jelentették, és rendszerint az adatsebesség növekedését hozták. A GPRS a GSM 9,6 kbps-os alapsebességét többszörözte meg, így vált élvezhetővé például a WAP. A nemrég bemutatott EDGE pedig már 100 kbps fölötti sebességet kínál, ami a vezetékes ISDN-nel vetekszik. Nagyjából ez a GSM-ben rejlő kapacitás maximuma.

A következő, harmadik generációs UMTS-hez teljesen új hálózatot kell kiépíteni, ami nyilván nagyon sokba kerül, de cserébe olyan rendszerünk lesz, amely a sebességet 300 kbps fölé növeli. E technológia segítségével léphetünk át abba a világba, ahol kényelmesen letölthetők lesznek a nagy fájlok, s a hálózatokon mozgóképet és hangot nagyon jó minőségben tudunk továbbítani. Ekkor a mobil mint adatforgalmazó eszköz lép be a köztudatba. Ez az újabb kitörési pont indítja el a következő növekedési ütemet.

– A vezetékes és a mobiltelefon párharcát látva melyikre adná le voksát?

– A hangátvitel kétségtelenül egyre inkább áttolódik a mobilra, amely már ma elterjedtebb, és árban is versenyképes megoldás. A kilencvenes évek vége volt a fordulópont, s bár akkor még sokan kételkedtek benne, ma már a tények, a számok mutatják, hogy ez a valóság.

Nagy kérdés, hogy az adatkommunikáció milyen tendenciát követ a jövőben. Itt talán még nagyobb verseny várható, mint ami a beszédátviteli piacon folyt. A fényvezetős és egyéb kábeles megoldások vezeték nélküli alternatívái is képesek lesznek ugyanolyan teljesítményre, így a következő tíz év e verseny jegyében telik el, aminek viszont a felhasználók mindenképpen haszonélvezői lesznek.

– A Westel támogatja az MTA Filozófiai Kutatóintézeténél folyó kutatásokat, amelyek a mobilkommunikáció társadalmi hatásait elemzik. Ha valaki végiglapozza a vizsgálatok eddigi eredményeit összegző 3-4 kötetet, igen érdekes megállapításokkal szembesül. Okoztak-e ezek meglepetést Önnek? Esetleg befolyásolták üzletpolitikai döntéseiket?

– Már önmagában azt is örömmel tapasztaltam, hogy a magyar kutatók teljesítménye egyenrangú a nemzetközi élmezőny tudományos munkájával. Jó érzés látni, hogy egy jelentős szolgáltató – történetesen éppen a Westel – támogatásával milyen hatalmas szellemi erőforrásokat lehet felszabadítani, megmozgatni.

Szakmánk szempontjából igen fontos volt számomra, hogy a kutatások kimutatták: a korábbi szóbeszéddel ellentétben nem káros a mobiltelefon. Rendkívül nagy felelősség 3,6 milliós ügyfélkörrel a hátunk mögött formálni a mobiltelefónia jövőjét, ám a kutatások megnyugtatóan visszaigazolták, hogy társadalmilag is hasznos a tevékenységünk.

Néhány konkrét megállapítás szintén megerősített bennünket szándékaink helyességéről. A vizsgálatok rámutattak, hogy már az ősember barlangrajzaitól kezdve a kép az egyik legfontosabb kommunikációs eszköz. Ez is megerősítette elhatározásunkat egyik új szolgáltatásunk, a multimédiás üzenetküldés, az MMS mielőbbi bevezetésére. Tehettük volna ezt hagyományos módon, üzleti terv, piacfelmérés, a használat elemzése alapján is, de megnyugtató volt tapasztalni, hogy fejlesztőink tulajdonképpen ráéreztek arra, amit a társadalomkutatók kimutattak: a képküldés mint a jövő kommunikációs formája az emberi kapcsolatteremtés legmélyebb gyökereiben rejlik.

Érdekes és lényeges kérdés volt az is, hogy torzul-e a nyelv az ékezetek nélküli kommunikáció hatására. Hiszen nagy felelősség, főleg a mobilhasználók nagyobb részét alkotó fiatalokkal szemben, hogy őrzői, ne pedig rombolói legyünk anyanyelvünknek. A kutatás megnyugtatott, hogy nem fenyeget veszély, az egyszerűsített SMS-szerkesztés ellenére az emberek nem felejtik el a helyes írásmódot, és a természetes kommunikációban változatlanul megmarad az ékezetes forma.

– Ha tíz évvel ezelőtt jósolni próbáltak a szakemberek, legfeljebb a számokkal játszhattak, például a felhasználók táborát becsülhették meg – mint utólag kiderült, meglehetősen szerényen... A mai extraszolgáltatások talán még gondolatban sem léteztek. Mit gondol, vajon a közeljövőben mit fogunk újfent alulbecsülni?

– Üzleti szempontból mindig a következő, előttünk álló esztendőt akarjuk sikeresen teljesíteni, és körülbelül három évre lehet viszonylag nagy pontossággal tervezni. Tízéves előrejelzéshez már nagy képzelőerőre van szükség. Azt várom, hogy a mobil-adatforgalmazás növekedésével az aktív SIM-kártyák száma – legyenek azok akár második, akár harmadik generációsak – messze meg fogja haladni a száz százalékot, és a készülékek legalább nyolcvan százaléka, azaz nyolcmillió mobil, kamerás videotelefon lesz. Rengeteg kérdőjelet látok, például általában a kommunikáció társadalmi és jogi szabályozottságában. Az információszerzési, hang- és képrögzítési lehetőségek korlátlanok, a kérdés az, hogy kialakul-e a kultúrája, etikája, érvényesülnek-e a személyiségi jogok, s hogyan fér meg egymás mellett a nyitottság és a biztonság igénye.

Nagyon remélem, hogy az emberiség az eljövendő új világ pozitív oldalát fogja megtapasztalni, és ezen belül a mobilkommunikáció eredményeit nem elviselhető szolgáltatásként, hanem élményként fogja értékelni. }

Az internetes láthatóságról

Mi a keresőmarketing?

„Kit érdekel Ön? Ismeri közel 1,8 millió ember az Ön termékét, szolgáltatását, cégét? Érdekel egyáltalán valakit az, amit Ön csinál szívvel-lélekkel? Van értelme sok-sok forintot reklámra költeni? (...) Nos, a kérdéseknek nincs vége, nem kap 100%-os, megnyugtató választ soha. Mi azonban tudunk válaszolni, hiszen tőlünk, velünk kérdezik...” *(*Hódi Imre, *Góliát kereső)*

DAMJANOVICH NEBOJSA

Hazánkban a keresőmarketing kifejezés leginkább az online hirdetések célzott elhelyezését jelenti a keresőgépek találati oldalain, figyelemfelkeltő helyeken. Mivel a kampányokra fordított átlagos reklámköltés jóval egymillió forint alatti összeg, az ügynökségek nem látják szükségességét annak (értsd: kevés a jutalékuk), hogy a keresőmarketinget egyáltalán betervezzék a médiamixbe, vagy hogy a témával mélyebben foglalkozzanak.

Nem megerősített források szerint az interneten reklámozó kis- és középvállalatok (KKV-k) száma megközelíti az interneten reklámozó nagyvállalatokét, csakhogy a KKV-k nem ügynökségen keresztül rendelik meg kampányaikat, hanem közvetlenül. Ebben az esetben nem is várhatjuk el, hogy egy portál értékesítési képviselője inkább keresősite-okat javasoljon, hacsak azok nem a cég portfóliójában találhatók. A KKV-k felkészültsége az online marketing témájában megérdemel egy külön könyvet.

A definíció szerint keresőmarketing minden olyan tervezett tevékenység, ahol különböző keresőket eszközként használva látogatókat toborzunk a website-unkra. Ez a tevékenység alapvetően négy részből áll:

1. Saját oldalunk optimalizálása a keresőkre – a website-fejlesztés során vagy után tudatosan használunk speciális technikákat ennek érdekében.
2. Website-unk regisztrációja a keresőkbe, katalógusokba és linkgyűjteményekbe.
3. Fizetett találatok – reklámkampányok a keresőkben.
4. További linkstratégiák a partner-website-okkal.

Miért érdemes?

Vajon miért fontos, hogy az interneten látható, illetve megtalálható legyen a vállalat vagy a márka website-ja? Ezt a kérdést meg is lehetne fordítani: miért fontos az, hogy a vállalat értékesítési egységei hirdessenek a tévében, a rádióban, a nyomtatott sajtóban vagy a közterületi reklámhordozókon? Azért, mert ha nem tennék, vagy nem a megfelelő helyen, akkor senki nem tudna róluk, vagy csak azok, akik pont arra járnak (zsákutcaeffektus). Ezért a nagyvállalatok okosnak látják, hogy hálózati egységeiket már meglévő áruházközpontokban hozzák létre. Így nemcsak a reklámköltségek csökkennek, de az áruház önmagában is „generálja” a látogatókat nap mint nap.

Nem nagyon különbözik ettől az internetes megjelenés sem. A kész website-ot regisztrálni kell a nagyobb keresőkbe, katalógusokba és linkgyűjteményekbe, illetve lehetőség szerint linkkel összekötni nagyobb website-okkal (vagy hálózatokkal), hogy a termékünk, szolgáltatásunk iránt érdeklődők, vagyis az ő látogatóik egy része megjelenjen majd nálunk is.

Az internetes láthatóság kézzelfogható előnyei a következők:

- a website látogatottságának növelése,
- a költségek csökkentése,
- a befektetések megtérülése.

A website látogatottságának növelése

A keresőeszközökre optimalizált website folyamatosan és ingyenesen látogatókat biztosít. Ha csak belegondolunk, hogy mennyi időbe, erőfeszítésbe, végül is pénzbe kerül a website-látogatók toborzása, akkor hihetetlenül hangzik az az állítás, hogy a keresőmarketing segíthet ebben. Pedig igaz! Internetes böngészés közben az emberek sok terméket és szolgáltatást keresnek. Ezt szavak vagy szócsoportok felhasználásával teszik, megpróbálva körülírni a keresett fogalmat. Ha pedig a website-unk nem található meg ezekkel a szavakkal, akkor a potenciális vásárló is elmegy a versenytárshoz.

Persze lehetnek olyan látogatók, akik nem vásárolnak, csak érdekeltek a témában. Azonban szükségünk van rájuk akkor is, ha a website-unkon nem értékesítünk, csupán a vállalatunk ismertségét szeretnénk növelni.

A költségek csökkentése

Nagy cégek esetében jelentősen csökkentheti a promóciós költségeket az a website, amely optimalizálva van a keresőeszközökre. Itt szeretném megjegyezni, hogy nem ellenzem a website hagyományos médiában vagy akár az interneten, banner formájában való népszerűsítését, csak az eszközök helyes használatát szeretném bemutatni. Ha például a website-látogatottság növelése a cél, akkor nem egy rövid, kampányszerű emelkedést várunk el, mivel jelenleg az a probléma, hogy a site-unkat kevesen keresik fel. A látogatottságnöveléstől pedig folyamatos és állandó forgalombővülést várunk el, nem csupán néhány hetes gyarapodást, amit a kampányok általában eredményeznek. Ha a reklámkampány célja a márkaismertség növelése, akkor egyértelmű, hogy csak a keresőeszközökből érkező forgalom nem ele-

gendő, szélesebb körű reklámmegjelenésre van szükség ahhoz, hogy márkánkat többen megismerjék.

Léteznek olyan esetek, amikor nincs pénz reklámkampányra, és a website-tulajdonos a keresőkből érkező forgalomra van ráutalva. Ez nagyon gyakran előfordul a nemzetközi piacokat kiszolgáló tartalomszolgáltatóknál, mint amilyen például a HotelNetHungary.com nevű magyarországi szálláshely-foglalási rendszer, amelynek látogatói (és értékesítési) forgalma szinte száz százalékban a keresőgépekből adódik össze. Ilyen esetben a látogatottság- és a márkaismertség-növelési célokat egyaránt a keresők még sikeresebb használatával lehet elérni.

A befektetések megtérülése

Keveset lehet hallani és olvasni arról, hogy mi történik az online reklámra való rákattintás után. 2001-ben az internetes hirdetők hetven-nyolcvan százaléka reklámcsíkban hirdetett, és ami az utóértékelést illeti, meg voltak elégedve a kampány kattintási arányát tükröző adatokkal. Így ha a kampány kétszázalékos CTR-t (Click Through Rate, az az kattintási arány) ért el, ami a piaci átlagnak nevezhető 0,5 százaléknál magasabb, a kampányt is „sikeresnek" könyvelték el.

Számomra a befektetésmegtérülési számítások sokkal komplexebb méréseket jelentenek. A keresőmarketing például olyan lehetőségeket nyújt számunkra, ahol a reklámra kiadott pénz mozgása teljesen transzparenssé válik. Egy keresőben úgy is hirdethetünk, hogy reklámunk csak az általunk megadott kulcsszavakra jelenjen meg, a fizetendő összeg pedig az ezekre a szavakra megjelent találati oldalakból és a hirdetésünkre való rákattintások számából adódik össze. A Google.com nemzetközi keresőben úgy is lehet reklámozni, hogy csak a kattintásért fizessünk, illetve azt is meghatározhatjuk, hogy mekkora összeget fogunk elkölteni. Tehát nem csupán célzott reklámozásról beszélhetünk (csak azok érkeznek a website-unkra, akiket tényleg érdekel a téma), hanem kiszámítható reklámköltésről is, amit szinte semmilyen más médiacsatorna nem biztosíthat számunkra. A befektetésmegtérülési számítások ilyen eszközök használatával egyszerű matematikai műveletekké válnak.

(Részlet a szerző Keresőmarketing című könyvéből.)

Mobilitás a cégeknél

Eszközök nagyvállalati környezetben

A mai üzleti világban már nem elég, ha a cég telephelyéről elérhetők a szükséges adatok, az információnak mindig és mindenhol rendelkezésre kell állnia. Ha megvizsgáljuk bármelyik vállalat munkafolyamatait, jó néhány olyat találunk, ahol nagy segítség lenne, ha online módon, bárhonnan lekérdezhetők lennének a szükséges adatok. Néhány évvel ezelőtt biztonsági okok miatt még nagyon kevés ilyen alkalmazás futott éles környezetben, de ma már a biztonság kérdése is megoldódott. Cikkünkben bemutatjuk, hogy milyen tipikus mobilalkalmazásokról beszélhetünk vállalati környezetben.

SOÓS ZOLTÁN, GREPTON RT.

A mobilalkalmazással kapcsolatban megfogalmazható általános kritérium, hogy az legyen biztonságos, szolgáltasson valós idejű információkat, legyen integrálható a vállalat más informatikai rendszereivel, támogasson többfajta adatelérési módot és többfajta eszközt. Még mindig sokan vannak, akik mobileszköz alatt csak a laptopot értik, pedig többek között ide sorolandó a PDA, a smart phone, a mobiltelefon és a tablet-PC is. Ha megvizsgáljuk a kritériumokat, látható, hogy a következő kommunikációs utak felelnek meg az igényeknek:

1. HTTP/HTTPS
2. WAP
3. Különböző szinkronizációs metódusok
4. Cégspecifikus alkalmazások

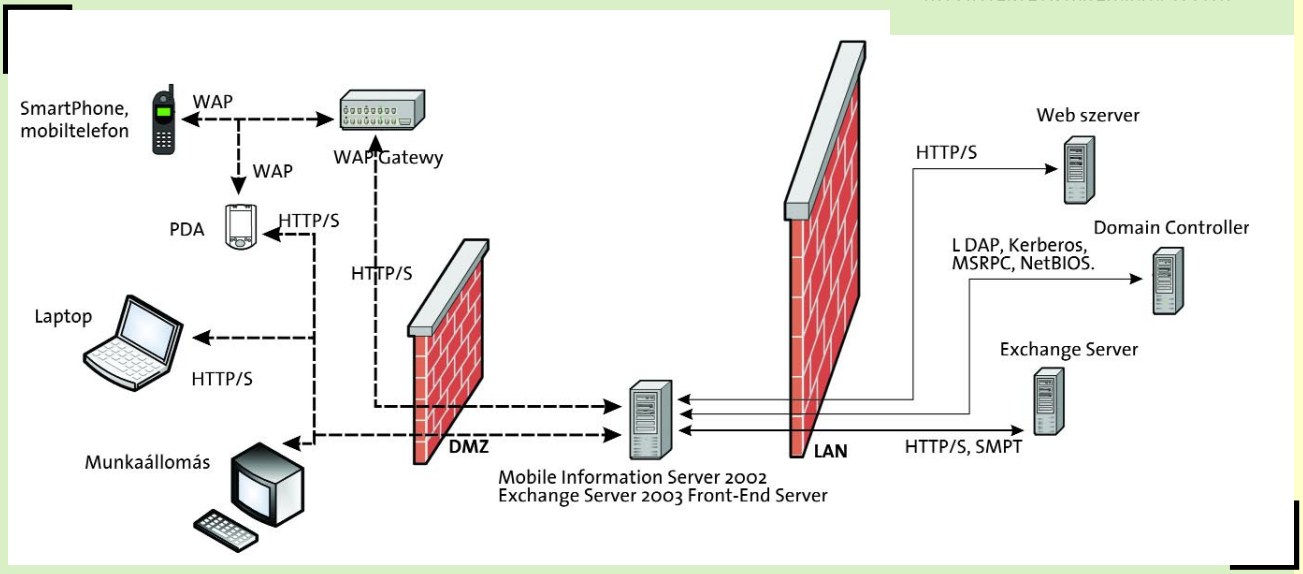
HTTP/HTTPS

Ebben az esetben egy webkiszolgálót alkalmazunk, amelynek segítségével kommunikálunk az adatbázisszerverrel. Ha szükséges, tanúsítványt is telepítünk, s hitelesítést is kérünk a felhasználótól, így fokozott biztonság valósítható meg. Leveleinket ugyancsak elérhetjük HTTP/HTTPS-en keresztül, ha az OWA (Outlook Web Access) szolgáltatás működik.

Előnye, hogy elterjedt, nem igényel külön szoftvert (hiszen a cégen belüli kommunikációhoz úgyis szükség van web-, illetve adatbázisszerverre).

Hátránya, hogy mobiltelefonon (illetve olyan eszközön, amely nem rendelkezik internetes böngészővel) nem érhető el a szolgáltatás.

Tipikus vállalati környezet mobileszközök használata esetén



WAP

A WAP használatára a WAP-böngészővel rendelkező mobiltelefonok képesek. Egy access point kell hozzá (ezt a szolgáltató biztosítja), egy előfizetés, s a szolgáltatás elérhetővé válik.

WAP-szolgáltatás létrehozásához szükséges egy szerveroldali alkalmazás, amely WAP-oldalakat generál számunkra (például a Mobile Information Server 2002 vagy az Exchange Server 2003 létrehozza az Outlook Mobile Access szolgáltatáshoz tartozó oldalakat, s azután WAP-böngészővel olvashatjuk leveleinket).

Előnye, hogy bármilyen mobileszközről elérhető. Hátránya, hogy karakteres alapú, s kevés információt képes megjeleníteni, valamint hogy külön alkalmazás szükséges hozzá.

Különböző szinkronizációs metódusok

Többfajta alkalmazás létezik a piacon, amely képes céges hálózaton belül, Bluetooth segítségével vagy akár GPRS-en keresztül, közvetlenül a postaládánk szinkronizálására. A laptopok, smart phone-ok, PDA-k rendelkeznek egy ActiveSync nevű alkalmazással, amellyel leveleinket, névjegyeinket, határidőnaplónkat tudjuk szinkronizálni a mobileszközzel. Ehhez természetesen szükség van egy szerveroldali alkalmazásra, amely biztosítja a szinkronizálandó adatokat (ez lehet akár Mobile Information Server 2002, akár Exchange Server 2003).

Előnye, hogy felhasználóbarát, a szinkronizáció kétirányú, s bárhonnan elérhető, ahol a mobilszolgáltatás működik.

Hátránya, hogy használatához külön alkalmazást kell telepíteni. Meg kell jegyeznünk azt is, hogy ebben az esetben a konfigurálás szakértelmet igényel.

Cégspecifikus alkalmazások

Ez a legsokrétűbb, s természetesen ezt a legnehezebb behatárolni. Lehet SMS-küldés alapú kisalkalmazás vagy akár többszerveres, PDA-n működő, Mobile Information Servert használó komplex vállalatirányítási rendszer is.

Előnye, hogy teljesen testre szabható, cégspecifikus, s ezért minden igényt kielégít.

Hátránya, hogy drága, és sok időt vesz igénybe a megvalósítása.

Az előző oldalon az ábra egy tipikusan konfigurált vállalatot mutat. Látható: annak ellenére, hogy több mobileszközt is használunk a tűzfalon, csak egy port kinyitása szükséges (HTTP/HTTPS). A biztonságot tovább fokozza, hogy két tűzfal védi a vállalatot, s a felhasználók csak a DMZ-ben lévő szervert érik el, nem lépnek be közvetlenül a vállalati hálózatba.

Összességében elmondható, hogy a vállalatoknál egyre inkább el fognak terjedni azok az alkalmazások, amelyek távolról is elérhetővé teszik az adatokat. Ebben közrejátszik a megváltozott munkarend és a folyamatosan változó piac, de nem kis szerepet kapnak az egyre biztonságosabbá és megbízhatóbbá váló mobileszközök. }

Nyílt vagy zárt?

Nézetek háborúja

A számítástechnikában a színfalak mögött – és sokszor előtt – nagy háborúk dúlnak. Ezek közül is a legnagyobb, amelynek tétje az informatika jövője, a nyílt és a zárt forráskód között zajlik. Nézzük meg a részleteket!

KIS JÁNOS

Közismert, hogy zárt forráskód esetében a gyártó nem adja ki a szoftver tartalmát, csak a végeredményt lehet megismeri, és elhinni, hogy a program által kezelt adatok biztonságban vannak. A szkeptikusok azt mondják, hogy egyes kormányok számára – az alkalmazások elterjedtsége folytán – a zárt forráskód egyben egyfajta technológiai ellenőrzési eszközként is szolgál. Hiszen a felhasználó nem tudhatja, hogy egy adott mérnöki szoftver pontosan milyen algoritmusok alapján dolgozik, és igencsak hívő embernek kell lennie ahhoz, hogy elhiggye: a titkosítás nem tartalmaz hátsó ajtókat, művészbejárókat sem a gyártók, sem pedig a különböző kormányzatok számára, amelyekkel különböző kedvezmények fejében az egyes cégek együttműködnek. Nos, nem nehéz elképzelni egy ilyen összeesküvést, még ha az felettébb valószínűtlen is.

A zárt forráskód ugyanakkor egy kényelmes(nek tűnő) helyzetet is előidéz: a gyártók folyamatosan hozhatják ki az újabbnál újabb verziókat, amelyek garantáltan nem, vagy csak részben kompatibilisek egymással.

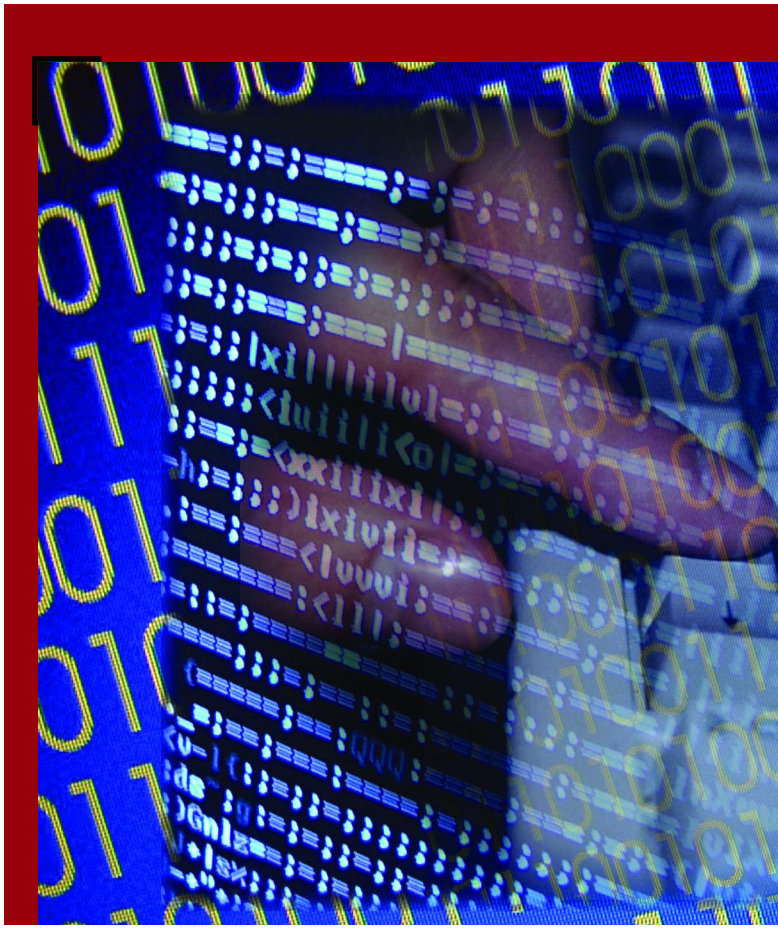
Nyílt forráskód esetében – és a tévhittel ellentétben ez nemcsak a Linuxra, hanem jó pár más rendszerre is igaz – a felhasználás szabadsága teljes. Különösen, miután kialakultak e programok sajátos licencfeltételei. Ezek általános jellemzője, hogy maga a szoftver ingyenes, szabadon felhasználható, de a fejlesztőcég – ha akarja – pénzt is kérhet termékéért. A kódot ilyen esetben is oda kell adnia. Ez komoly kihívást jelent a zárt forráskódú világ számára, amely termékeinek szerzői jogi biztonságát, költségeinek megtérülését a zárt forráskód fenntartásának segítségével kívánja megteremteni.

Mi van a zárt ajtók mögött?

Bármilyen furcsa, a nyílt forráskód robbanásszerű terjedését pontosan azok a gazdasági és politikai változások indították el, amelyek egyre fokozottabb agresszivitásra kényszerítették a zárt kód forgalmazóit. Nézzük ezeket sorjában!

Amerika meghirdette a Global Watching Surveillance projektet. Ez a „totális éberség” program azt jelentette, hogy az USA – mondjuk ki nyíltan – informatikai politikájában visszatér pár olyan alapelvhez, amely a hidegháború korában jellemezte. Az eltérés mindössze annyi, hogy ezt már nemcsak az ellenséges országokkal, hanem saját állampolgáraival és szövetségeseivel szemben is alkalmazza. Ehhez a törekvéshez azután Anglia és Franciaország is csatlakozott. A lényeg: teljesen ellenőrizni kell a mindennapokban használt informatikai eszközöket, és ezzel együtt teljesen kontroll alatt kell tartani az elektronikus kommunikációs forgalmat.

Ennek kapcsán ismét előtérbe kerültek a tudatosan lebutított rendszerek, a rosszul számoló, precíziós számításokra alkalmatlan szoftverek, valamint a hátsó ajtók és a technológiai ellenőrzés kérdése. Több neves, titkosítással, illetve vírus- és adatvédelemmel foglalkozó cég sározódott be ami-



att, hogy részt vett az amerikai kormányzat Magic Lantern kémvírusprojektjében, illetve olyan titkosítószoftverek zárt kódú kereskedelmi verziói váltak „megvetetté” a felhasználók szemében, amelyek nyílt kódú, így ellenőrizhető változatait ma is biztonsággal lehet alkalmazni. (Gondolhatunk a PGP-vitára, amely ma is tart. Sokan inkább a free PGP-t használják, amelynek forrása nyílt, és európai ellenőrzés alatt áll.)

Ez egyébként egyben a legelső példa arra, hogy a nyílt és a zárt forráskód vitája nem azonos a Linux–Windows ellentéttel. Hiszen zárt operációs rendszerre – így a Windowsra – is léteznek nyílt forráskódú programok, hogy csak a legfontosabbat, az OpenOffice.org szoftvert említsük.

Valami megváltozott

Az igazi ellentmondás kirobbanását napjainkban éppen a fent vázolt problémák adták. A nagy, zárt forráskódú szoftvereket gyártó cégek nem értették meg, hogy a felhasználók pénztárcája nem feneketlen, a kormányok pedig még a lehetőségét is szeretnék elkerülni annak, hogy kiszolgáltatottak legyenek a világ egy másik kormányának vagy piaci szereplőjének. Ahogy erről a német Alkotmányvédő Hivatal egyik adatvédelmi szakértője tavaly nyilatkozott: „A szövetségeseknek is lehetnek olyan titkai, amelyeket nem feltétlenül osztanának meg partnereikkel.”

A dolgok eszkalációja innen és a 2001. szeptember 11-ei eseményektől indult el, ami azt jelenti, hogy világszerte fokozódott az igény a nyílt forráskód alkalmazására. Hatására ma a jövő legesélyesebb operációs rendszere a Linux. Ennek okai is nyilvánvalók:

– Viszonylag nagyon sokan használják, ezért különböző fejlettséggel, de szinte minden szükséges feladatra létezik alkalmazás.

– Nagyon fejlett egységesítő, szabványosító rendszere van. A sok disztribúció ellenére a rendszer konzisztenciája biztosított.

– Gyakorlatilag minden hardverplatformra alkalmazható, és ezek között az alkalmazások hordozhatósága forráskódszinten megvalósítható.

– Minden abszolút mértékben dokumentált, ellenőrizhető.

– Költséghatékony, hiszen a disztribúciók árát csupán a kereslet határozza meg, de sok esetben ettől függetlenül mindegyik szabadon is használható. Ugyanakkor a telepítéshez szükséges szakértelem ugyanolyan árú, mint a zárt forráskódú termékek esetében.

– Olcsó az üzemeltetése, a jól beállított rendszerek akár évekig is képesek gond nélkül futni.

– Napjainkra a felhasználó számára ugyanolyan felhasználóbarát felületek fejlődtek ki, mint a zárt kódú rendszerek esetében.

– Könnyű rá alkalmazásokat fejleszteni, mert sohasem kell nulláról elindulni.

– Amennyiben a rendszert megfelelően telepítik, jóval biztonságosabb.

– Csak annyi erőforrást használ fel, amennyi feltétlenül szükséges (azaz a meglévő gépparkból kellő mennyiségű memória megléte esetén nagyobb teljesítményt hoz ki, és ami fontos, régebbi, elavultnak kikiáltott rendszereket is támogat).

Ha végigtekintünk ezen a tételsoron, érthetővé válik, hogy napjaink zavaros világában miért megállíthatatlan a nyílt forráskód terjedése. Ha ehhez azt is hozzátesszük, hogy az alapvető adatbázis-kezelőket és más alkalmazásokat gyártó cégek egy csoportja felismerte, ezt a piacot támogatni kell, megnyílt az út a nonstop computing rendszerek felé. Ebben a német SuSE mint disztribúciógyártó – jelenleg a Novell egyik leányvállalata –, valamint az IBM vállalt oroszlánrészt. A két neves gyártó támogatása megsemmisítette a marketing-számítástechnikán nevelkedett menedzsergeneráció utolsó érveit is, amely úgy gondolkodott, hogy egy szoftver nem lehet megfelelő, ha nincs mögötte professzionális támogatás, nincs mögötte neves cég. Nos, ennél nagyobb nevekre nincs szükség.

Ha a lavina elindul...

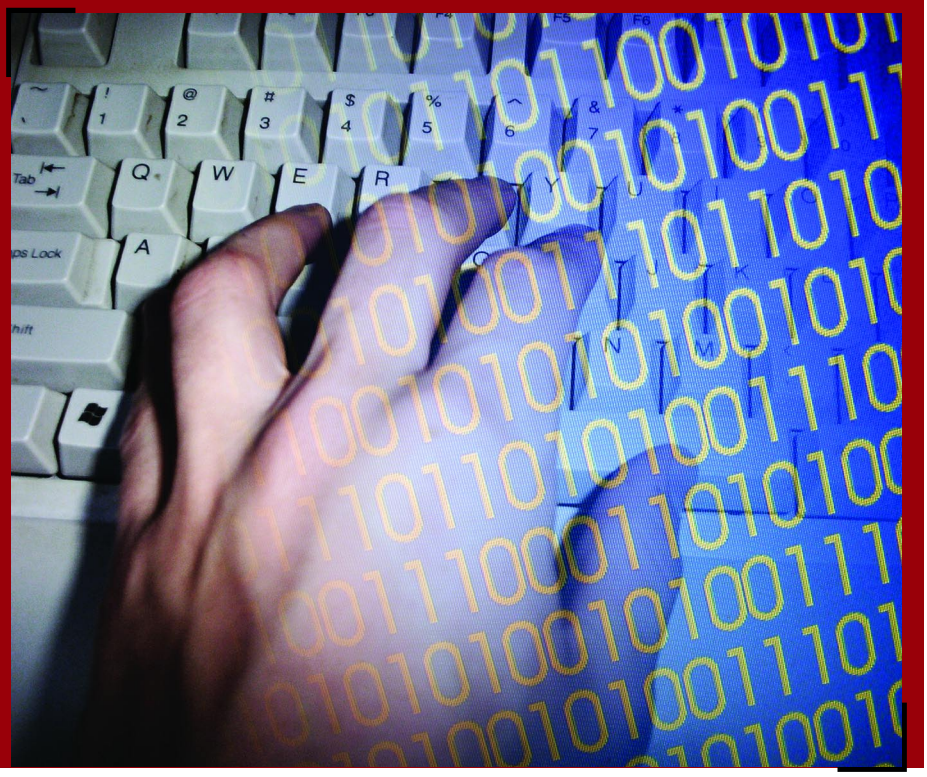
A Linux tehát terjed. Fontossági sorrendben elevenítsünk fel néhány eseményt a közelmúltból:

– Kína szerzői jogi viták hosszas sorozata után úgy döntött, hogy nemzeti számítástechnikáját Linux-alapokra helyezi. Elkészítette a SuSE mellett a világ második legjobb disztribúcióját, a Red Flaget, majd rohamtempóban erre

a platformra helyezte teljes államigazgatását (elsőként a Bank of China állt át).

– Indiában a kormány úgy döntött, hogy az államigazgatás platformjaként nyílt forráskódú rendszereket választ.

– Izrael a hadsereget és az államigazgatást adatvédelmi és üzembiztonsági megfontolásokból saját Linux-disztribúcióra állította át. Ezzel párhuzamosan finanszírozza az OpenOffice.org irodai szoftver héber írásmódot is ismerő változatának kifejlesztését, illetve a jelenlegi változat kibővítését ezzel a képességgel.



– Németországban a rendőrség, a statisztikai hivatal, a Bundestag, a Bundesrat, valamint több betegbiztosító váltott Linuxra. A német városok önkormányzatainak átállítása folyamatos. Az érzékeny adatok kezelésére vonatkozó szabályozásnak a nemzetbiztonság ajánlása alapján csak ellenőrzött, nyílt kódú rendszer tud eleget tenni.

A számítástechnika tehát fordulópontjához érkezett. Az infolufi kipukkadt. Most várható a második robbanás – amiről már egészen nyíltan beszélnek gazdasági körökben –, amely a hardver- és szoftvergyártókat érinti. Az emberek, a cégek nem akarnak korlátozott élettartamú berendezéseket, nem akarnak évente, kétévente szoftvert és hardvert cserélni. Hiszen az új rendszerek nem tudnak annyival többet, hogy ez valóban szükséges lenne. És hogy mindez mennyire igaz, csak egy példa: az amerikai börtönök nyilvántartórendszerei a mai napig DrDOS-Novell alapúak, és anélkül üzemelnek, hogy a kezdetek óta hozzájuk nyúltak volna. Igaz, zárt rendszerek, nincs kijáratuk a világháló felé.

Szubjektív végszó

A nyílt kód elegáns. Ellenőrizhető, és segítségével az államigazgatásnak sikerül megszabadulnia a másoktól való függőségtől, kiszolgáltatottságtól, illetve attól a fokozatos beruházási spiráltól, amelyre a hardvergyártók és a zárt kódú szoftverek forgalmazói rákényszerítik. Ez az egyetlen lehetőség arra, hogy az informatikai ipar hosszabb távon ne omoljon össze, akármit is mondanak a zárt kódú cégek jól megfizetett, nyakkendős, a tényeket néha figyelmen kívül hagyó szakértői. Ezen még az sem segít, hogy ezek a vállalatok alapjában próbálják kikezdeni a Linuxot (az SCO perel mindenkit, akit csak lát), vagy tanulmányhegyekkel próbálják bizonyítani: a zárt kód összességében, ha a nap egy bizonyos szögben süt, milyen olcsó... A biztonság a legdrágább. Ha nincs, akkor különösen. A nyílt kód pedig a biztonságot, az ellenőrizhető biztonságot, a fejlesztés, a rugalmas alkalmazkodás lehetőségét kínálja.

1986-ban *Michel E. Marotta* amerikai számítástechnikai szakértőnek megjelent egy cikke a Cédrus egykori újságjában, a Flopy.lapban, ám akkor nem keltett feltűnést. Sorai ma nyerték el értelmüket: „A számítógép a legújabb eszköz egyéni szabadságunk biztosítására és kiterjesztésére. A történelem előző korszakaiban azoké volt az igazi politikai hatalom, akik jól lovagoltak, akiké a leggyorsabb pisztoly volt, míg ma annak a kezében van az igazi fegyver, aki jól tudja használni a számítógépet... Olyan történelmi korban élünk, amikor az egyes embereknek megvan a lehetőségük, hogy bármikor adatfeldolgozó központként dolgozhassanak. A kormányzat természetesen nem akarja, hogy ez így maradjon. Angliában a kormány minden állampolgárt kötelez arra, hogy ha rendelkezik adatbázissal, közölje az állammal, milyen adatokat tart benne nyilván, és honnan szerzi be az egyes információkat. A törvényt olyan indoklással hozták, hogy az védelmet fog jelenteni: magáncégek nem kérdezhetik le jogosulatlanul a másokra vonatkozó adatokat. A törvény természetesen nem vonatkozik a kormányzatra."

Nos, az emberek pedig nem szeretnék elveszíteni megszerzett információs szabadságukat, de különösen az egyes nemzetek nem. A szabadság megőrzésére pedig a nyílt kód az egyetlen lehetőség. }

Győződjön meg róla, hogy jól zár-e az ajtó!

Novell Nsure SecureLogin 3.5

Kicsoda Ön? A digitális világban általában egy felhasználónév és egy jelszó. Ezek az Ön digitális személyazonosítói. Egy személyazonosság a banknál, egy a légitársaságnál, egy a levelezőrendszernél – és így tovább. Vegye hozzá a munkájával kapcsolatos hálózati és alkalmazás-hozzáféréseket, s máris igen sok digitális személyiséggel rendelkezik a kibertérben!

Ha Ön ráadásul hálózati rendszergazda, a saját kívül a felhasználók digitális személyiségei is fejfájást okozhatnak. Az a mód, ahogy ők digitális személyiségük kulcsait kezelik, közvetlenül befolyásolja a felügyelt üzleti rendszerek biztonságát. Leírják a jelszavaikat? PDA-kon tárolják őket? Mindenhol ugyanazt használják? Az esetek többségében, ha az átlagnak megfelelően viselkednek, igen! Ezek a szokások csökkentik a hálózati biztonság hatékonyságát, és azok a jelszóházirendek, amelyek bonyolultabb jelszavakat és gyakoribb változtatásokat igényelnek, valójában csak súlyosbítják a problémát.

{ A kérdésnek ráadásul nemcsak biztonsági, hanem pénzügyi oldala is van. Az informatikai támogatás igénybevételének 30 százalékát a jelszavakkal kapcsolatos hívások teszik ki, és minden egyes alkalom, amikor egy végfelhasználó az informatikai támogatáshoz fordul, több-kevesebb pénzébe kerül a vállalatnak, hiszen fizetni kell az informatikusok munkaidejéért, a telefonhívásokért, és számolni kell a termeléskieséssel is.

Szerencsés módon ez a probléma a Novell Nsure SecureLogin 3.5 szoftverrel könnyen megoldható.

Jelszavak a címtárból

A SecureLogin alapvetően biztonságos tárolóhelyet hoz létre mindazon személyes azonosító elemek (felhasználónevek és jelszavak) számára, amelyek az egyes digitális személyiségek életre keltéséhez szükségesek. Ez a tárolóhely bármely LDAP v3-címtárban elhelyezkedhet, de a Novell eDirectory használata a Novell által szabadalmaztatott SecretStore technológia integrációjának előnyét kínálja. A felhasználónak csak a címtárba történő első belépéshez tartozó azonosító adatait kell megjegyeznie, a továbbiakat a SecureLogin elintézi. Egy alkalmazáshoz vagy biztonságos honlaphoz történő kapcsolódás esetén a SecureLogin automatikusan átadja a felhasználó egyedi azonosító adatait az adott helynek a címtár adatbázisából.

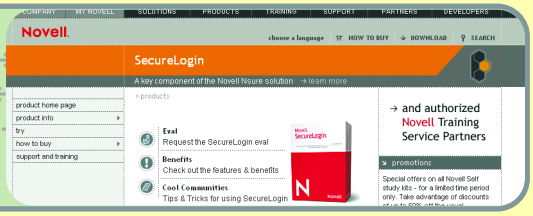
A SecureLogin jelszókezelő rendszer, nem pedig jelszó-szinkronizációs eszköz. Ez azt jelenti, hogy nem kell kompromisszumokat kötnie az egypontos belépési megoldás érdekében. Minden SecureLogin által kezelt azonosító adat egyedi kulccsal, 168 bites 3DES (tripla DES) eljárással kerül titkosításra, amely egy szimmetrikus titkosítási algoritmus az Egyesült Államok kormányának Data Encryption Standard (DES) szabványa alapján. Az üzenetek kódolására és visszafejtésére egyetlen 168 bites kulcsot használ. A SecureLogin 3.5 tartalmazza a Secure Workstation funkciót is, amely a notebookok és az utazó felhasználók által azokon tárolt értékes adatok számára biztosít megnövelt biztonságot.

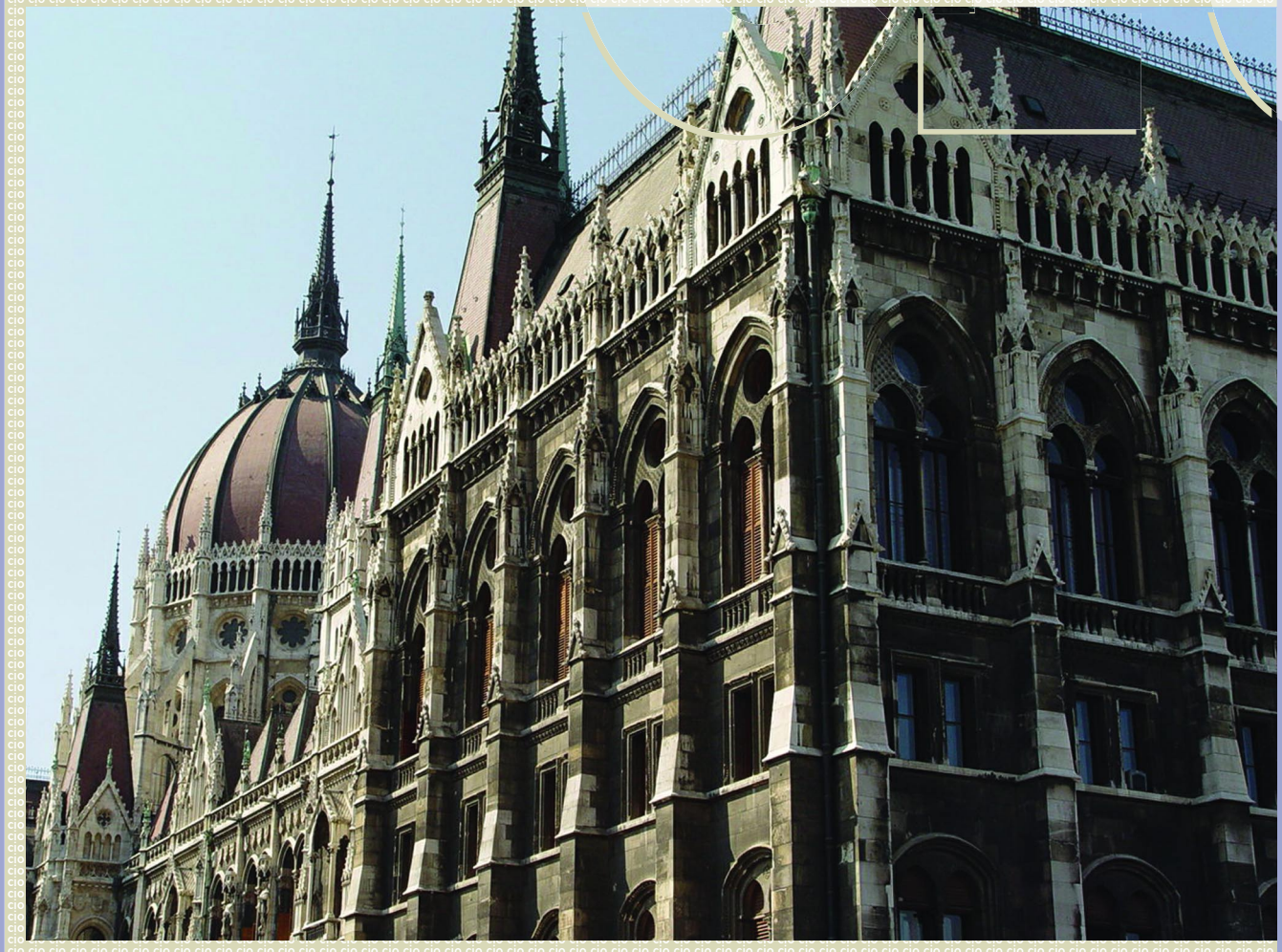
Még biztonságosabb

Nem jelent-e az egypontos bejelentkezés egypontos feltörhetőséget is? Bár látszólag így van, ez az érvelés eltereli a figyelmet a lényegről. A gyenge jelszavak használatának és a felhasználók „problémamegkerülésének" megszüntetése jelentősen hozzájárul a hálózat általános biztonságához. Ezenkívül az összes digitális személyazonosság SecureLogin révén történő elérése lehetőséget teremt az elsődleges bejelentkezés szabályainak nagyarányú szigorítására. Bonyolultabb jelszavak írhatók elő, kikényszeríthető a jelszóváltoztatás, és bevezethetők még biztonságosabb hitelesítési eljárások, például smart kártyák, tokenek vagy biometrikus módszerek. Mivel a SecureLogin kezeli a felhasználó összes digitális személyazonosságát, az elsődleges hitelesítés erőssége automatikusan kiterjed a teljes üzleti rendszerre, valamint az alkalmazásokra és a biztonságos weboldalakra is.

Így a Novell Nsure SecureLogin költséget takarít meg a vállalat számára, növeli az üzleti rendszerek biztonságát, és fokozza a munkavállalók elégedettségét, hiszen leveszi a vállukról a jelszavakkal kapcsolatos problémák kezelésének terhét. }

Kapcsolódó webcím:
www.novell.com/securelogin





A Parlament elektronikus idegrendszere

Az ipar- és informatikatörténet legújabb korában már alig van olyan szervezet, amelyben nem stratégiai fontosságú összetevő az informatika. Ez a Parlament esetében is érvényesül. A Parlamenti Információs Rendszer (PAIR) képezi az Országgyűlés informatikájának magját. Néhány éve szintén Kertészné Gérecz Eszter *mutatta be a parlamenti informatikát (www.infopen.hu, CIO Interjú), s az a magyar állampolgár számára elsősorban a nyíltság, a teljes publicitás szolgálatában álló infrastruktúraként mutatkozott meg. Ez a feladata ma is alapvető; a www.parlament.hu webhely immár a multimédia eszközeivel szinte hiánytalanul és késedelem nélkül teszi lehetővé a tájékozódást az Országházban történtekről. A fejlődés következtében az Országgyűlés Hivatalának informatikai osztályából főosztály lett, és az országházi folyamatokról való tájékoztatás eszköze a folyamatok nélkülözhetetlen infrastruktúrájává vált. Természetesen ezzel párhuzamosan technikailag is jelentős előrelépés következett be. Kertészné Gérecz Eszter főosztályvezetőt először erről kérdeztük.*

TIHANYI LÁSZLÓ

– Amikor utoljára beszélgettünk, egy régebbi HP Enterprise 45-ös és egy Sun Ultra Enterprise 3500-as adatbázisszerver, linuxos alkalmazáskiszolgálók, még Windows for Workgroups 3.11-es, illetve WinNT-s felhasználói PC-k jellemezték a hardverplatformot. A szoftver Novell NetWare 4.11-es fájlkiszolgáló és az akkor újonnan bevezetett Oracle 8i volt. Az elektronikus levelezéshez Pegasust és X.400 alapú levelezőkiszolgálót alkalmaztak. A fő feladatot az adatok konszolidálása és az új adatbázisplatformra történő migrációk jelentették. Tervezték egyes események film- és hanganyag-adatbázisban való tárolását és publikálását is. Pár év egész történelem az informatikában. Hogyan állnak ma?

– A Parlament informatikai infrastruktúrájának megújítását célszerű a ciklusváltással összehangoltan végezni, ezért a mi esetünkben is 2002-ben nyílt lehetőség a hardvereszközök korszerűsítésére és új szoftververziók, illetve termékek bevezetésére. Ennek eredményeképpen elmondhatjuk, hogy a hardverkörnyezet ma egészen más. A központi adatbázis-kiszolgáló ma Sun Fire 4810-es. Az Országház műszaki páholyában az ülésterem szavazórendszere melegtartalékos megoldással üzemel. Korszerűsödött a tűzfal hardver- és szoftvereszköze is. Katasztrófatűrő redundancia és helyi elkülönítés ugyan még nincs, de a számítóközpont házon belül a XXI. század biztonsági színvonalának (8-10 órás szünetmentes tápellátás, klímarendszer, távoli adminisztráció, beléptetőrendszer stb.) megfelelően kialakított új helyre költözött. Személyek csak a tervezett karbantartások vagy rendkívüli üzemzavar esetén léphetnek a gépterembe. Szoftverben márkaszempontból nem váltottunk platformot, annak gerince továbbra is Novell NetWare, Sun Solaris, Oracle 8i, a webes szolgáltatásokat pedig változatlanul linuxos kiszolgálókkal biztosítjuk. Sun iPlanet levelezőrendszerrel cseréltük le a korábbi vegyes platformot.

Katasztrófatűrő redundancia és helyi elkülönítés ugyan még nincs, de a számítóközpont házon belül a XXI. század biztonsági színvonalának (8-10 órás szünetmentes tápellátás, klímarendszer, távoli adminisztráció, beléptetőrendszer stb.) megfelelően kialakított új helyre költözött. Személyek csak a tervezett karbantartások vagy rendkívüli üzemzavar esetén léphetnek a gépterembe.

A rendszer stabilitása érdekében az optimumra törekszünk abban, hogy mikor szükséges platformot váltanunk, illetve mit frissítsünk; természetesen figyelemmel kell lennünk arra is, hogy a gyártóknak milyen a követési stratégiájuk a korábbi termékeik esetében. A parlamenti informatikának naprakésznek kell lennie.

– Akkor már tervezték multimédiás anyagok adatbázisban való tárolását és publikációját. Hol tartanak most?

– Az informatikai stratégiai tervnek megfelelően a 2002-ben kezdődött ciklus első ülésnapjától az interneten, a www.parlament.hu honlapon látható volt valamennyi plenáris ülés valós és teljes idejű közvetítése. Célul tűztük ki, hogy a parlamenti munka megtekinthetősége ne függjön a tévéközvetítési időktől. Az ülést követően kerül sor a digitalizálásra, amikor technikai és metaadatokkal egészítik ki a videofelvételeket, s ezáltal az egyes ülésnapok anyagai, felszólalásai kereshetővé válnak a PAIR rendszeren keresztül.

– Milyen kár, hogy ez csak a jelenlegi ciklustól él!

– Sajnos igen, de tervezzük a korábbi felvételek feldolgozását és beillesztését az archívumba. Ez azonban jelentős anyagi és emberi erőforrást igényel. Minél messzebb megyünk vissza az időben, annál nagyobb problémát és költséget jelent a korábbi videofelvételek feldolgozása a mai rögzítési szabványoktól való eltérésük miatt.

– Részletezné a technikai fejlődést?

– A globális célkitűzések megvalósításához jelentős váltásra volt szükség a részletekben. A fájlszervernél áttértünk a Novell NetWare 6-os verzióra. Kialakítottunk egy központi címtárrendszert, amely biztosítja a különböző alkalmazásokhoz való hozzáférés jogosultságának kezelését. Már említettem, hogy korszerűsödött a levelezőrendszer is, Sun iPlanetre váltottunk. A felhasználói munkaállomások (PC-k és laptopok) Windows NT és XP alapúak, Office 97, illetve Office XP irodai alkalmazói környezettel.

– Amikor egy cég címtárra vált, egyidejűleg átgondolja egész szervezeti felépítését. Volt-e ilyesfajta vetülete a korszerűsítésnek?

– Korábban már kifejlesztettünk egy Oracle-adatbázisra épülő, elektronikus belső „telefonkönyvet", amely az egész központi címtárrendszer (Oracle-metacímtár) megvalósításának alapjául szolgált. Volt továbbá egy ettől lényegében független, novelles felhasználóijogosultság-nyilvántartás. A két rendszert össze kellett hangolni. A telefonkönyvben bizonyos szempontból több információ volt, mint ami a fájlkiszolgáláshoz, alkalmazásokhoz kell. Meg kellett azonban teremteni

a lehetőségét annak, hogy ebbe az Oracle-metacímtárba bevihetők legyenek a személyekre, szervezetekre és egyes felhasználói csoportokra vonatkozó speciális jogosultságok, megvalósítva az egyablakos adatbevitelt. Emellett konzisztens módon biztosítani kellett a személyek és a szervezeti felépítés nyilvántartását, megteremtve a változások követését a címtárrendszerben a megfelelő szinkronizálási eljárásokkal. A feladat megoldásához nem volt szükség semmilyen átszervezésre, a bevezetést azonban nagyon alapos és hosszadalmas fejlesztés és adatmigrálás előzte meg.

Névjegy

Kertészné Gérecz Eszter az ELTE TTK matematika–ábrázoló geometria szakán végzett. Informatikai, számítástechnikai tevékenységét a KSH Információtechnológiai Laboratóriumában kezdte, majd az Infelor–Számki–Számalk útvonalon végigjárta a számítástechnika minden lépcsőfokát: a programozástól a rendszertervezésen keresztül a felső vezetői feladatkörökig. Tudományos tevékenysége az adatbázis-kezeléshez, adatmodellezéshez kapcsolódott. 1979 és 1982 között Norvégiában, az Oslói Egyetemen oktatói és kutatói munkát végzett. 1982-ben a Számalk számítóközpontjának vezetőjévé nevezték ki. 1990-ben a KSH államigazgatási alkalmazásokkal foglalkozó osztályát vezette, majd a KSH Számítóközpont igazgatója, 1992-től pedig az informatikai főosztály vezetője lett. 1998 januárjától az Országgyűlés Hivatalának informatikai osztályát vezeti, amely időközben főosztállyá lépett elő.

Aktívan részt vesz a hazai és a nemzetközi szakmai szervezetek munkájában.

– Erre a ciklusra tervezték a képviselők távmunka-lehetőségeinek kidolgozását is, aminek mára sok technikai feltétele megvalósult. Sikerült bevezetni?

– 2002 végén megszületett az Országgyűlés felső vezetésének elhatározása – az informatikai stratégia célkitűzésével összhangban –, hogy meg kell valósítani az úgynevezett elektronikus parlamentet. Ez nem az eddigi parlamenti munkamód alternatívája, hanem annak korszerű infrastrukturális kiegészítése. A projekt első üteme, a távmunka feltételeinek megteremtése volt az egyik legfontosabb lépés az e-Parlament megvalósítása felé. A fejlesztés az egész rendszert érintette, az alkalmazásoktól a fájl-, címtár- és biztonságkezelésen keresztül a levelezésig. Általában a nagy sávszélességű, belső online megoldások offline változatával kellett felszerelni a mobil, távmunkára alkalmas gépeket. Például ha valaki belső felületről levelez, akkor az iPlanet webmailjét használja, de távolról az IMAP-os offline üzem a hatékonyabb megoldás.

– Tehát az alapfolyamatokat nem átalakítja, hanem kiszolgálja. Hogyan?

– A képviselőknek mobil irodára van szükségük. Ennek érdekében az első lépés egy virtuális magánhálózat (VPN) alapú központi rendszer kiépítése volt. Valamennyi országgyűlési képviselő egységesen felkészített laptopot kapott. A mobil gép ezen a rendszeren keresztül kapcsolódik az Országgyűlés központi rendszeréhez, amellyel akár utazás közben is dolgozhat a képviselő, azaz a tá-

volból is hozzáférhet a VPN-hez. Az irodaházban, illetve az ülésteremben a képviselő a belső hálózathoz tud csatlakozni.

– Távolról hogyan férhetnek hozzá a képviselők a rendszerhez?

– A távmunkára felkészített laptopok alapértelmezésben valamennyi elérési módot tartalmazzák: a betárcsázástól (hagyományos, illetve ISDN-telefonállomás) a Bluetoothon és az ADSL-en keresztül a kábelnetig. Chipkártyás, többszintű azonosítórendszer védi a laptopot, majd a VPN-en keresztül lehet bejutni a parlament belső rendszerébe (levelezés, intranetszolgáltatások és fájlszerviz), mert a parlamenti munkával szemben két technikai alapkövetelmény fogalmazható meg: a legteljesebb nyilvánosság és a legteljesebb biztonság. A távmunkaeszköz átvételét egy oktatási folyamat előzte meg, amelynek keretében megtörtént a laptopok testre szabása (képviselői azonosítók, környezet bevitele). A gyakorlat azt mutatta, hogy az elektronikus parlament teljes körű kiépülésének és bevezetésének feltétele a képviselők széles sávú internetelérése. Ennek érdekében – tárgyalásos közbeszerzés keretében – 2003 szeptemberétől több mint 300 képviselői széles sávú végpont épült ki. Jelenleg, egy újabb pályázati lépcsőben, kisebb szolgáltatók bevonásával mintegy további 80 képviselői végpont megvalósítását tervezzük 2004 februárjától.

– Tartalmilag mit jelent az országgyűlési képviselők munkájának elektronikus támogatása?

– Elsősorban a megfelelő időben történő tájékoztatásukat és felkészítésüket a soron következő plenáris és bizottsági ülésekre. A hagyományos rendszerben a képviselők hetente kapnak egy vaskos csomagot futárpostával, amelyben rengeteg nehezen kezelhető irat foglaltatik – papíron. Ezek elektronikus elérése minőségileg javítja a munka feltételeit. Az elektronikus futárposta próbaüzeme, amely az Országgyűlés internetes honlapjáról mindenki számára elérhető, a 2003-as őszi ülésszakkal kezdődött.

A képviselőknek mobil irodára van szükségük. Ennek érdekében az első lépés egy virtuális magánhálózat (VPN) alapú központi rendszer kiépítése volt. Valamennyi országgyűlési képviselő egységesen felkészített laptopot kapott. A mobil gép ezen a rendszeren keresztül kapcsolódik az Országgyűlés központi rendszeréhez, amellyel akár utazás közben is dolgozhat a képviselő, azaz a távolból is hozzáférhet a VPN-hez.

– Szakadjunk el a műszaki részletektől! Hogyan értékeli a számítástechnika fontosságának, helyének alakulását az intézményben?

– Mindig meg voltam győződve az informatika fontosságáról. Az utóbbi idők folyamataiban ez meg is nyilvánul. Az informatika mint stratégiai komponens a megfelelő döntési szintre került. A parlament elnöke áll a hierarchia csúcsán. A következő hierarchiaszinten lévő gazdasági főigazgató felügyeli az informatikai főosztályt, ami azt jelenti, hogy a helyem a hierarchiában a vállalati CIO-énak felel meg.

– Hogyan fogalmazná meg a parlamenti informatika s azon belül az Ön feladatának alapelveit?

– A magyar parlament munkáját támogató, kiszolgáló apparátusnak, infrastruktúrának teljes mértékben politikamentesnek, pártsemlegesnek kell lennie. Ez az első számú alapelv. A második: a parlament a demokratikus nyilvánosság szentélye. Ami benne történik, azt az állampolgároknak joguk van teljes egészében, haladéktalanul megismerni. A multimédiának is ezért van jelentősége: tudhassa meg mindenki, hogy ki, mikor, mit és hogyan mondott, milyen érdekeket képviselt az általa felhatalmazott országgyűlési képviselő. A nyilvánosság és a demokratizmus érdekében vállalnunk kell a technikai puritanizmust és alkalmazkodóképességet is, hogy senkit se zárjunk ki a tájékozódásból. Harmadikként: csak korrekt információ publikálható, és ez rendkívüli fejlesztési szigort követel meg. Ez a gyakorlat szintjéig szabványos és biztonságos technológiát, valamint fejlesztési elveket von maga után.

Végül lehet, hogy kívülről, az állampolgárok szempontjából a fő feladatnak a publikáció tűnik, de ez a rendszer emellett az országgyűlési képviselőket és a parlamenti apparátust is kiszolgálja. Elsősorban a főtitkárságot, továbbá annak munkatársait, mindazokat, akik biztosítják a parlamenti munka jogi, szervezési és tájékoztatási hátterét, akik felelnek az adatbázis adatainak minőségéért és a munkafolyamatba beépített adatbevitelért, valamint a tájékoztatás módszertanáért.

Általánosságban a parlamenti informatika biztosítja az országgyűlési munka technikai hátterét, a korszerű, az EU elvárásainak megfelelő, biztonságos infrastruktúrát, a parlamenti információs rendszer folyamatos fejlesztését és korszerűsítését, továbbá segíti a képviselők és az apparátus munkáját. Ennek alárendelten, ami egyik fő feladatunk, garantálja az állampolgárok tájékoztatását. Tudomásom szerint az EU-országok parlamentjei közül szinte egy sem rendelkezik ennyire gyors, átfogó és pontos rendszerrel, mint a miénk. }

A Canon Hungária jó éve és új kihívásai

2004 januárjától a Canon kelet-európai marketingkommunikációs centruma a Canon Hungária Kft. lett. A CEE-terület marketingkommunikációs vezetőjévé Török F. Lászlót *nevezték ki, akivel a cég elmúlt évéről beszélgettünk, valamint arról, hogy az idén tízéves magyarországi leányvállalat mivel érte el, hogy immár 16 ország marketingkommunikációs stratégiájának kidolgozásáért, a tevékenységek koordinálásáért, valamint azok felügyeletéért felelhet.*

V. J. A.

– Immár három éve mindenki panaszkodik. A Canon 2002-es értékelése a kivételek közé számított: a múlt év elején győzelemről szóló jelentések érkeztek a cég háza tájáról. Mi a helyzet most: javult vagy romlott az eredmény?

– Lehet, hogy sokakat elkeserítek, de most sem tudok panaszkodni. A Canon egészét tekintve 7 éve folyamatosan nő mind a profit, mind a bevétel, és nem volt ez másként 2003-ban sem. Amikor elkezdődött az informatikai recesszió, a cég nagyon gyorsan döntött a veszteséges üzletágak felszámolásáról, megszűnt például a sokaknak kedves laptopgyártás, így ma be kell érni a hagyományos és digitális kameráktól a multifunkciós nyomtató-másoló berendezésekig terjedő – azért még mindig elég sokszínű – portfólióval, amelyet viszont nem sújt semmilyen válság. Vetélytársainknál különösen az üzleti rendszerek forgalmának visszaesése okozott katasztrófát, ám a Canon – szinte egyedüliként – ezen a trületen is növekedést produkált. Az otthoni fogyasztásra szánt termékek piacán pedig a növekedés mértéke esetenként meghaladta a tízes nagyságrendet, három számjegyűvé vált. A Canon Hungária Kft., amely a Canon magyarországi forgalmának nagyobbik felét bonyolítja le, a 2002-es 5 milliárdos árbevétel után tavaly nagyjából 6 milliárdot produkált, vagyis engedtessék meg nekünk, hogy ismételten győzelemről adjunk hírt.

...a csirkeneveldéhez vagy -keltetőhöz hasonló a szerepünk. A Canon Hungária oktatóközpontja már korábban is kelet-európai szerepkört kapott, most ezt az oktatási vonalat kell továbbvinni, a magyarországi marketingkultúrát kell mások sajátosságaihoz igazítva terjeszteni. Egyébként némi önkritikát gyakorolva elmondhatom azt is: köztudomású, hogy eddig a marketingkommunikáció a Canon esetében világszinten sem volt kiemelt terület, ebből a szempontból nem egy vetélytársunk erősebb nálunk, és ezzel ér el piaci sikereket. Vagyis ez a témakör kulcsfontosságú, és éppen ezért érezzük kihívásnak, hogy megkaptuk ezt a feladatot.

– Minek köszönhető mindez? Vagy hadd kérdezzek konkrétabban: év elején mindenki sokat várt az állami megrendelésektől, azután pedig a Sulinet Expressztől – ezek miként jöttek be?

– Volt idő, amikor az állami megrendelésekkel kapcsolatban aggódtunk, de végül is a központosított közbeszerzési kontingenseket jóval év vége előtt kimerítettük. A Sulinet Expresszel kapcsolatban ugyancsak voltak fenntartásaink, de azok is eloszlottak az év végének közeledtével, és nagyon örülünk, hogy részt veszünk a programban. Bár nagyon nehéz ellenőrizni, hogy ki az, aki csak a Sulinet Expressz adó-visszatérítési kedvezménye miatt döntött egy nyomtató vagy egy digitális fényképezőgép megvásárlása mellett, az év második felének hihetetlen kereslete azt mutatja számunkra, hogy sokat hozott nekünk a program. És ha nem merülnek ki idő előtt a készletek a minden elképzelést felülmúló decemberi igények miatt, akkor lehet, hogy még többet hozott volna nekünk ez az akció.

– A világmárkák többsége nem is az abszolút bevétellel, hanem a piaci torta egyre nagyobb szeletével érzékelteti dominanciáját...

– Miközben szinte mindenki forgalmának abszolút értékben számolt visszaeséséről panaszkodik, és legfeljebb a tortaarányokkal vigasztalja magát, azt hiszem, nyilvánvaló, hogy aki

abszolút értékben növekszik, annak a piaci részesedése is nő.

– A piaci sikerek nyilván hozzájárultak, hogy épp Magyarország kapja meg a 16 országot felölelő marketing-munka koordinációjának feladatát, de ehhez nem elég az abszolút siker, hanem kell egy relatív is: feltehetően a magyar Canon sikeresebb, mint mondjuk a lengyel vagy a román...

– Igaz, hogy tényleg jobbak a magyarországi eladási statisztikák, mint a példaként említett országokban, de azt a következtetést, hogy ezért került volna ide a CEE-marketing, már vitatnám. Bontsuk ketté a kérdést, s először nézzük meg, hogy milyen az eredményességünk a térségben. Nos, valóban az élen állunk, talán a csehek produkálnak hasonló eredményeket, bár nem pontosan ugyanabban a szegmensben. Náluk a nagy teljesítményű színes fénymásolóknak, plakátnyomtatóknak van szinte megmagyarázhatatlanul nagy forgalma, nálunk a többi termék megy jobban. De például a jóval nagyobb lengyel piacnál abszolút értékben is impozánsabb a forgalmunk, és bár nem mondom, hogy a nyugat-európai országokat utolértük volna, lassan egy súlycsoportba kerülünk, ami szép eredmény...

– Ez az áttekintés némi aggodalommal töltheti el a magyar médiát: hiszen ha Török F. László nemzetközi léptékben gondolkodik, akkor a kelet-európai államokra szánt marketing-költségvetés tekintélyes részét azokban az országokban fogja elkölteni, ahol a lehetőségek és a pillanatnyi eredmények között nagy a szakadék, mert ott várható a legnagyobb hozam...

– Ez nem ilyen egyszerű. Hiszen ahol a piac szervezettsége, a csatornák kiépítettsége gyerekcipőben jár, ott hiába a sok reklám, az esetleg kidobott pénz. Vagyis a lehetőségeiket ma még csak részlegesen kihasználó országok esetében először az értékesítést kell megszervezni (vagy átszervezni, mint a lengyel piacon történt), a csatornákat kell kiépíteni, és csak azután lehet igazán eredményes a marketing. Most térnék vissza az előző kérdés második felére. A Canon Hungária azért kapta meg ezt a feladatot, mert a szervezettség tekintetében meglehetősen magas szintet értünk el, ugyanis itt halmozódott fel az a know-how, amelyet érdemes átadni a térség országainak. Közéjük pedig nemcsak a most májusban – illetve majd a következő hullámban, néhány év múlva – társuló új uniós tagországok tartoznak, hanem néhány határesetnek tekinthető állam is: Törökország, Izrael, Málta és Ciprus.

– Ha jól értem, egyfajta rendteremtés, oktatás, a hazai tapasztalatok elterjesztése a feladat.

– Én is így érzem, a csirkeneveldéhez vagy -keltetőhöz hasonló a szerepünk. A Canon Hungária oktatóközpontja már korábban is kelet-európai szerepkört kapott, most ezt az oktatási vonalat kell továbbvinni, a magyarországi marketingkultúrát kell mások sajátosságaihoz igazítva terjeszteni. Egyébként némi önkritikát gyakorolva elmondhatom azt is: köztudomású, hogy eddig a marketingkommunikáció a Canon esetében világszinten sem volt kiemelt terület, ebből a szempontból nem egy vetélytársunk erősebb nálunk, és ezzel ér el piaci sikereket. Vagyis ez a témakör kulcsfontosságú, és éppen ezért érezzük kihívásnak, hogy megkaptuk ezt a feladatot. }

Mit tükröznek a számok?

Gazdasági recesszió idején visszafogottak a fejlesztések, az üzleti szféra elsősorban a tanácsadásra, valamint a marketingre fordított kiadások megnyirbálásával igyekszik költségeit csökkenteni, ami elhúzódó negatív tendenciák esetén általában ezen iparágak jelentős megtorpanását, piacuk átrendeződését eredményezi. Így hazánkban és egész Európában a vezetési, azon belül az informatikai tanácsadást művelők nincsenek manapság könnyű helyzetben. Az ide vezető utat csaknem egyformán jellemzik, ám a jövőt illetően már eltérő véleményen vannak a hazai szövetség vezetői. Minderről a vezetési informatikai tanácsadók között jelenleg első helyen álló AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Rt. elnök-vezérigazgatójával, Kornai Gáborral *beszélgettünk.*

FEKETE GIZELLA

A vezetési tanácsadó szövetségek európai föderációja, a FEACO tavaly év végén nyilvánosságra hozta a szakma 2002-re vonatkozó legfontosabb adatait és a konjunktúra alakulásával kapcsolatos kilátásokat. Eszerint 2002 a mintegy harmincvesztendős múltra visszatekintő – a nemzetközi standardok alapján az informatikai, a működési, a vállalati stratégiai, a humánerőforrás- és a kihelyezési tanácsadást magában foglaló – vezetési tanácsadási ipar fekete éve volt, hiszen a folyamatos emelkedést követően első ízben csökkent az előző évhez viszonyított bevétele. Az iparág hozamának csaknem 40%-át kitevő európai piacon az elmúlt évtized átlagosan 15%-os évi növekedését követően 2%-os csökkenést regisztráltak, s az eddigi eredmények ismeretében 2003-ban sem történt pozitív változás.

A Kennedy Institute által közzétett adatok, amelyek szerint a 2002-ben elért 119 milliárd dolláros összbevétel (ebből 46,5 milliárd eurót európai, ezen belül 1,4 milliárdot kelet-európai tanácsadók produkáltak) 6%-kal maradt el a 2001. évitől, hasonló tendenciára utalnak.

A világ első számú vezetési tanácsadási piacának számító Egyesült Államokkal szemben, ahol az ágazat bevétele megközelíti a GDP 1%-át, a FEACO adatai alapján az európai teljesítmény az összesített GDP 0,42%-ának felel meg. Ez az arány Nagy-Britanniában és Németországban (1,0%, illetve 0,48%) volt a legmagasabb, a harmadik helyen Magyarország (0,38%) állt, míg a sereghajtó helyét a lengyelek (0,14%) és a görögök (0,12%) foglalták el.

A visszaesés okai között a világgazdasági recesszión túl a tanácsadási „túlkapacitást", a gyakori elbocsátásokat követően az ügyfeleknél elhelyezkedő, így a piacon lévők esélyeit csökkentő tanácsadók növekvő számát, az ügyfelek általános tanácsadói ismereteinek bővülését és a könyvvizsgálói botrányok szaporodását említették.

Informatikai tanácsadás Európában

A FEACO jelentése szerint Európában ugyan az informatikai tanácsadás tett szert a legnagyobb bevételre, de részesedése a tanácsadói tortából rohamosan csökken. Míg az ezredfordulón a bevételek mintegy 40%-a rendszerfejlesztési és -integrációs tanácsadásból származott, 2002-ben alig haladta meg a 28%-ot.

Azonban a gyengélkedő világgazdaság kedvezően hatott a 20%-os arányát 28%-ra felküzdő működési tanácsadásra (hatékonyságjavítás, költségcsökkentés, üzleti folyamatok átalakítása, változás- és ügyfélkezelés, illetve logisztika), de dinamikusan fejlődött az európai piacon 8%-ról 13%-ra bővülő kihelyezési terület, valamint az emberi erőforrással kapcsolatos tanácsadás is.

Európában a bevételek alapján a bankszektor (13,6%) volt a vezetési tanácsadás első számú felvevő piaca, amelyet – a hazai viszonyoktól eltérően – a nonprofit szféra és a kormányzati ágazat (10,2%) követett. A távközlési, média- és szórakoztatóiparból származó bevételektől 0,1%-kal lemaradva, 9,2%-kal az energiaszektor, 8,6%-kal a nagy- és kiskereskedelem volt az ilyen irányú szolgáltatások legnagyobb felvevője Európában, a sor végén pedig az autóipar (5,4%) és az egészségügy (2,8%) kullog. Az EU-val kapcsolatos vezetési tanácsadási szolgáltatások mindössze 1%-ot tettek ki.

A Kennedy Institute szerint 2006-ig az USA-ban és Európában egyaránt szolid, maximum évi 3%-os emelkedés várható, s a figyelem elsősorban nem a széles szolgáltatáspalettát felvonultató cégek, hanem a specialitásokat kínáló kisebbek szolgáltatásai felé irányul.

Az ügyfelek új igényei – pl. a költségcsökkentés mellett az új profitforrások feltárása – várhatóan szolgáltatásszerkezetük átalakítására kényszeríti a vezetési tanácsadókat.

Statisztikai melléfogások

A fentiek elsősorban tendenciákat tükröznek, magukkal az adatokkal csínján kell bánni, hiszen a FEACO-ba tömörült tanácsadó-szövetségekbe nem tartozó vállalkozások, önálló tanácsadók adatait a statisztikák nem tartalmazzák. A hazai vezetési tanácsadói piacról a VTMSZ által közreadott információkra ez fokozottan érvényes.

A VTMSZ adatai alapján az ágazati megoszlást idehaza a vállalati stratégiát érintő szolgáltatások vezetik (39%), és ezeket a működési tanácsadáshoz

Ki jut tovább?

A tanácsadócégek nemzetközi szinten is komoly átalakuláson mentek át. Akik a korábbi Big Sixből még a piacon vannak (Ernst & Young, Deloitte & Touche – amely lapunk készítése idején átszerveződött, és új nevet vett fel –, PwC, KPMG), gyakorlatilag leépítették IT-tanácsadási üzletágukat, szinte csak a részben a KPMG-be beolvadt Arthur Andersenből kiszakadt Accenture maradt önálló cégként talpon. A szakma korábbi zászlóshajóit vagy elnyelte valamelyik nagy informatikai óriás, ahogy azt idehaza az IBM tette a PwC berkein belül első számú SAP-tanácsadóként nyilvántartott PwC DYNASofttal, illetve a Synergon a szintén jelentős múltú Atos Originnel, vagy nyom nélkül eltűntek a süllyesztőben, mint a Deloitte & Touche és a KPMG divíziója. A máig vezetői informatikai tanácsadók közül pedig – és ez még a szövetségbe tömörülőkre is igaz – sokan nem kötik sem tagtársaik, sem a piaci szereplők orrára, hogy milyen típusú munkákban vesznek részt, így tevékenységükről, a tanácsadási munkák típusáról, a trendekről csak igen torz képet adó statisztikák készülhettek.

soroltak követik. A harmadik helyen a humánerőforrás-menedzsment, a negyediken pedig az információtechnológiai tanácsadás és rendszerfejlesztés áll, míg az európai ranglistán előkelő helyen szereplő outsourcing meg sem jelenik benne.

Kornai Gábor egyrészt a hazai informatikai vezetési tanácsadókra vonatkozó adatszolgáltatás hiányosságainak, másrészt a piac átrendeződésének tudja be mindezt. Mint mondja, elsősorban a hazai informatikai vezetési tanácsadói piac kisebb cégei szolgáltatnak adatot, vagyis a szegmensnek mindössze 5-6%-a mérhető – ebből 3% az AAM –, miközben olyan volumenű cégek, mint az Accenture, évek óta nem közlik eredményeiket. „A recesszió hatása persze nálunk is elérte ezt az ágazatot, de erős megrázkódtatás csak az integrált vállalatirányítási rendszerek megaprojektek keretében történő bevezetését megelőző, illetve a bevezetést támogató tanácsadói feladatokra szakosodott rétegét érte, elsősorban az SAP-modulspecialistákat. Egyedül náluk elengedhetetlen a valódi tudásátszervezés, kompetenciaváltás, a többieknél csupán a meglévő ismeretek mixelt alkalmazására lesz szükség. Várhatóan a speciális tudással rendelkezők lesznek a CRM-projektek szakértői, illetve egy részük a KKV-piac rendszereire szakosodik.”

Optimizmus és pesszimizmus

Az informatikai vezetési tanácsadók helye két terület, az informatika és a vezetési tanácsadás közös részében található. „Az igaz – mondja Kornai –, hogy Európában is kedvezőtlen helyzetbe került a szolgáltatásunk alapját képező mindkét szegmens, mégis derűlátó vagyok. Az IT-piac a recesszió, az UMTS miatti veszteségek után csak nehezen talpra álló, szinte állandó ügyfeleinknek tekinthető telekommunikációs órások mélyrepülése, illetve a 2000-es IT-architekturális, -infrastrukturális túlköltekezések miatt roskadt meg, a világgazdasági recesszió pedig a vezetési tanácsadást érintette érzékenyen. Mégsem hiszem, hogy emiatt nélkülözhetővé válna ez az iparág, hogy halálra ítélt lenne ez a fajta szolgáltatás."

A VTMSZ statisztikáiban szereplő kedvezőtlen eredményekkel szemben pozitívan értékelte Kornai a stratégiai, azon belül is az informatikai stratégiai tanácsadás hazai volumenét. A piac mintegy 15%-a – így az AAM és az IFUA Horváth & Partners – által szolgáltatott adatok nem tükrözhetik a valóságot, hiszen ma már a korábban említett IT-cégeken belüli csapatok nyújtanak kiváló szolgáltatást, illetve a négy nagy, az adatközlést mellőző tanácsadó, köztük az Accenture.

A fentiek miatt a FEACO-nak a szolgáltatásokat igénybe vevő ágazatokra vonatkozó sorrendjéhez hasonló összesítés a hazai piacról nem áll rendelkezésre, így csupán a tavaly óta részvénytársasági formában működő AAM eredményeire támaszkodhatunk. Ezek szerint a tavalyi bevételeket tekintve a kormányzat áll az első helyen, és a negyedikre szoruló telekommunikációt a pénzügyi szféra, valamint a közlekedés is megelőzi.

A mobilpenetráció mind Nyugat Európában, mind nálunk – Kornai szerint várhatóan a harmadik generációs mobil megjelenéséig – alapvetően megváltoztatja a telekommunikációs fejlesztések dinamikáját. „Ez a telekommunikációs folyamatok, a szervezés, a számlázás és az ügyfélszolgálat terén tapasztalt tanácsadók számára 2-3 szűk esztendőt jelent, mivel Magyarországon a telekomcégekre sajnos nem jellemző, hogy tanácsadókra támaszkodva, tevékenységeik, folyamataik, költségeik optimalizálásra koncentrálva vészelnék át a recessziót."

Egyedül náluk elengedhetetlen a valódi tudásátszervezés, kompetenciaváltás, a többieknél csupán a meglévő ismeretek mixelt alkalmazására lesz szükség. Várhatóan a speciális tudással rendelkezők lesznek a CRM-projektek szakértői, illetve egy részük a KKV-piac rendszereire szakosodik.

Nulla-e a nulla?

Kornai a hazai outsourcing-tanácsadói tevékenységre vonatkozó lesújtó VTMSZ-statisztikát is megkérdőjelezi. Kihelyezett szolgáltatásra vonatkozó tanácsadást komolyabb volumenben az adatszolgáltatást mellőző Accenture nyújt, de nagyobb mértékben nincs is rá szükség, hisz azt maguk a szolgáltatók (EDS, T-Systems, Synergon, KFKI, HP stb.) végzik el. A vezetői tanácsadók – az AAM-et is beleéretve – elsősorban a kihelyezés folyamatát, annak előkészítését magában foglaló outsourcing-tanácsadást nyújtanak. Megbízóik még ma is elsősorban az üzleti szférából, nem pedig az állam-, illetve közigazgatásból kerülnek ki. A közbeszerzés nem megfelelő keret az outsourcing szakszerű lebonyolításához, s valószínűleg ez az új törvény hatályba kerülésével sem változik.

Elmaradt lehetőség

Kornai Gábor szerint a tavalyi bevételkiesések mintegy egynegyedéért a kormány EU-felkészülést célzó központi, illetve az öt operatív program intézményrendszerének felállításához szükséges projektek elmaradása a felelős. A költségvetésből eddig egymilliárd forint körüli összeget fordítottak erre a célra, ami legfeljebb a központi intézményrendszer brüsszeli tanácsadók közreműködésével való megvalósítását jelentheti, hiszen egy-egy ilyen rendszer kiépítése körülbelül az egymilliárdos beruházással elkészült Diákhitel Központtal azonos költségvetésű. Amennyiben idén – az utolsó utáni órában – mégis rászánja magát a kormány, és hazai tanácsadókkal végezteti el a feladatot, az ideihez képest jelentősen javulhatnak a Magyarországon tevékenykedő vezetési informatikai tanácsadók 2004-es eredményei.

Sok vagy kevés?

A FEACO-jelentésben szereplő tanácsadói „túlkapacitást" Kornai nem érzi kritikusnak, átmeneti állapotnak tartja. A tanácsadás alacsony befektetési küszöbe miatt kezdetben nagyobb számú – most épp az EU-pályáztatás kapcsán megszaporodó – magán- és céges szolgáltató fölött a piac mond ítéletet, a nemkívánatosak, mint a 90-es évek közepén, most is eltűnnek. Hazánkban a tanácsadók egy főre eső száma harmada a németekének, illetve fele az ország fejlettségét tekintve hozzánk közelebb álló portugálokénak, de sajnálatos módon a fizetőképes kereslet is hasonlóan alacsony. A cél tehát ez utóbbinak a vállalati kultúra megváltoztatásával előidézhető növelése, nem pedig a tanácsadók számának csökkentése lenne. Ehhez kell a megfelelő utat, támogatást megtalálni. }

Csökkenő költség, növekvő elégedettség

A fejlett gazdaságú országokban a cégek jelentős részénél fel sem merül a HR-tevékenység adminisztratív folyamatainak házon belül tartása. A kihelyezés mértéke ezen a területen mintegy 80 százalékra tehető. Ocskay Szilárd, *a Nexon Kft. ügyvezető igazgatója szerint szerény növekedést mutatva ugyan, de Magyarország is elindult ezen az úton.*

FEKETE GIZELLA

„Költséghatékony, mára létjogosultságot szerzett formának tartom az outsourcingot. A bérelszámolás – napjainkban a cafetériarendszereket is beleértve – BPO-ként történő outsourcolása a legkedveltebb erőforrás-kihelyezési formák közé tartozik" – mondja Ocskay. „A szerény hazai piaci növekedés legfőbb oka, hogy sok nagyvállalat vezetése még nem ismerte fel az előnyeit, a főként manuális s kevésbé elektronikus ügyvitelre berendezkedett, alacsony működtetési költségű kis- és középvállalatok számára pedig a költségmegtakarítás nem jelentős. Zöldmezős beruházásoknál viszont felmerül, hogy érdemes-e a HR-munkával járó adminisztratív tevékenységekre házon belül allokálni erőforrásokat. A versenyhelyzetben lévő, ezért a költséggel, az erőforrás-ráfordítással óvatosan bánó cégeknél, vagy ahol a humánerőforrás-gazdálkodásban, a bérszámfejtésben már okozott gondot a szakértelem hiánya, hamarabb előtérbe kerül az erőforrás-kihelyezés az alaptevékenységhez szorosan nem tartozó munkafolyamatok kapcsán.

Érvek

Sorba véve a kihelyezés melletti döntés szempontjait, a költséghatékonyság mellett – bármily meglepő – a Nexon tapasztalatai szerint a biztonságos adatkezelés áll a második helyen, amelyet a cégen belül hiányzó, de a szolgáltatásért erkölcsi és anyagi felelősséget vállaló szolgáltatónál meglévő szakértelem követ. Nagy segítség a vállalat számára, hogy a közvetlen bírsággal nem járó, de költséget generáló hibákért is – ha adódnak – a szolgáltatót terheli a felelősség. A kihelyezés melletti érv, hogy a munka jelentős hányadát kitevő, ám nem a cégen belül hasznosuló tevékenységek – külső hatóságok felé történő adatszolgáltatási, adat-karbantartási és jogszabály-követési feladatok – jelentős hányada is a vállalat falain kívülre kerül. Ezek jelentős erőforrásokat megspórolva, változó vállalati struktúra esetén is jól definiált interfészeken keresztül, költséghatékonyan állnak a különböző informatikai rendszerek, illetve a hatóságok rendelkezésére.

Látens igényként a szolgáltatási szint javítása is megjelenik. A korábbinál hatékonyabb feldolgozásból adódó, így a vállalatirányítási rendszerekbe nagyobb hatásfokkal beépülő eredmények magasabb szinten támogatják a HR-munkát.

Fotó: Walko Boglárka

Költséghatékony, mára létjogosultságot szerzett formának tartom az outsourcingot.

Cafetéria

A fentiek során jelentős szerep jut az ügyfél és a szolgáltató elektronikus rendszerei közötti kommunikációnak. Az erre épülő többletszolgáltatások egyik eleme a cafetéria. Alkalmazásával „önkiszolgáló" rendszerben, akár otthonról,

az interneten keresztül is nyomon követhető a béren kívüli juttatások felhasználása, illetve a szolgáltatást igénybe vevő cégek dolgozóik igényeihez igazítva állíthatják össze portfóliójukat. „Idehaza sok cég állítja, hogy nem alkalmaz cafetériarendszerben kínálható juttatásokat" – mondja Ocskay. „A beszélgetések során azonban kiderül: anélkül, hogy tudatosan felépítene egy ilyen jellegű támogatási rendszert, az erre szánt keret legkevésbé hatékony felhasználásával, a dolgozók számára gyakran igazságtalan elosztásban – építési támogatást, beiskolázási segélyt, sportbérletet, utazási hozzájárulást stb. nyújtva – mégiscsak alkalmazza annak sok elemét. Ezeknél a vállalatoknál bizonyos járandóságok automatikussá válnak, bár a dolgozók által kevésbé értékelhetően, hiszen nem egyértelmű a juttatás valódi mértéke."

A felmérésekben évek óta a legjobb munkahelyek között szereplő British American Tobacco számára a bérszámfejtést és a cafetériát egyaránt outsourcing-szolgáltatásként nyújtja a Nexon. Ez utóbbi a BAT-nél folyó magas szintű HR-tevékenység egyik fontos, a dolgozói elégedettséget, a lojalitás növelését, a méltányos teljesítményértékelést célzó eleme.

Csökkenő terhek, erősödő bizalom

Az alaptevékenységhez nem kapcsolódó teher a vállalatvezetés vállán a munkaidő-nyilvántartás, -feldolgozás, illetve a munkaszervezés. A Nexon szoftvertámogatásként, illetve outsourcing- vagy ASP-szolgáltatásként igénybe vehető megoldásai hatékonyabb bér- és munkaerő-gazdálkodáshoz, illetve a többletráfordítások jelentős csökkenéséhez vezethetnek. A munkaidő nyilvántartása a valós munkaráfordítás utáni díjtételszámításból adódóan a munkamorál, a közhangulat, a dolgozók közérzetének javulásával is jár. „Outsourcing-szolgáltatásunkat igénybe vevő ügyfeleink – pl. a Malév, a Flextronics – vezetése számára fontos volt a vásárolt szolgáltatás biztonsága, az azt garantáló háttér" – hangsúlyozza Ocskay. „Az általunk kínált virtuális magánhálózaton keresztül minden ügyfelünk dolgozói erőforrásigény nélkül, egy átlagcégnél meglévő hálózatnál jóval magasabb szintű biztonságot garantálva, online, real-time módon férhetnek hozzá adataikhoz, ami alapvető minőségi különbség a hagyományos külső-belső bérszámfejtési szolgáltatással szemben. A vezetők kezdetben vegyes érzelmeket táplálnak dolgozóik biztonsági kereteken belüli adatelérése miatt, ám hamar bebizonyosodik, hogy fölösleges az aggodalom. A dolgozókban a bizalom hatására hamar kialakul a felelősségérzet, s még azok az emberek is szívesen élnek a lehetőséggel, akik korábban gépet sem láttak." }

adverticum

látni és látszani

Mit szeretne Ön?

- hirdetési felületet
- a felülethez tartalmat
- a tartalomhoz megjelenítést
- a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?

- hirdetés-kiszolgálást
- professzionális tartalmat
- tartalommenedzsmentet
- online marketinget

www.adverticum.com

info@adverticum.com

Egy kiállítás margójára

Idén is lesz Szoftverbörze

Az informatikai infrastruktúra modernizálásának első lépcsője az ezredfordulóra való felkészülés kapcsán hazánkban is lezajlott. A versenyszféra éllovasain kívül a kis- és középvállalatok körében azonban az ügyviteli, értékesítési, gyártási stb. folyamatokat támogató integrált szoftverek beszerzésére, cseréjére kevés esetben került sor. Ez közrejátszik abban, hogy az EU-csatlakozás küszöbén sok hazai vállalat – és az állami, közigazgatási intézmények egy része – még nem képes megfelelni a csatlakozással járó kihívásoknak.
Az idén tizenkettedik alkalommal, az előző évhez hasonlóan a Hilton WestEndben, a Trainex szervezésében megrendezett Számvitel 2004 Szoftverbörze kapcsán áttekintjük, hogy milyen hatások érték tavaly az alkalmazáspiacot.

FEKETE GIZELLA

A hazai trendekről készült felmérések elsősorban a hardvereladások és a szolgáltatások – különösen a tanácsadás – visszaesésének éveként aposztrofálják 2003-at, de a nagyszabású rendszerintegrációs projektek számának csökkenése a vállalatirányítási alkalmazások piacát is érzékenyen érintette. Az ERP-kkel telítetté váló nagyvállalati szegmens keresletcsökkenése mellett a visszaesés másik oka, hogy a meglévő rendszerek továbbfejlesztését, funkcióbővítését, illetve az új megoldások alkalmazását illetően korábban biztos vásárlónak számító telekommunikációs cégek a távközlés elhúzódó válsága miatt kiadásaikat visszafogták, valamint az informatika terén is önmegtartóztatásra kényszerülő kormányzat a korábbiakhoz képest jelentősen „alulteljesített".

A KKV-szférában tapasztalt lassú növekedés ezt a negatív tendenciát tavaly még nem volt képes ellensúlyozni. A nagyvállalatok 2004-ben – üzleti érté-

adverticum
látni és látszani

Mit szeretne Ön?
› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

kük növelése érdekében – várhatóan a rendszerek hatékonyságára, üzemeltetésének optimalizálására helyezik a hangsúlyt. A beruházások megtérülésének fontossága kerül előtérbe, ami nem kedvez az új technológiák alkalmazásának. Ugyanakkor – ahogy azt a BellResearch 2003 első negyedében egy kutatási eredményére hivatkozva jelezte – a vállalatméret csökkenésével nemcsak az IT-vezetők, hanem az üzleti döntéshozók körében is egyre inkább előtérbe kerül az informatika adminisztrációt megkönnyítő szerepe.

a közepes piaci szegmens számára világszerte kínálhassanak integrált ERP-, CRM- és SCM-megoldásokat.

Az elmúlt években dinamikusan növekvő outsourcing-szolgáltatások 2003-ban a hazai piac 15 százalékát adták. Az IDC, igen optimistán, 2007-ig átlagosan 19,9 százalékos növekedést jelez, hozzátéve, hogy egyre több kis és közepes cég nyújt majd ilyen típusú szolgáltatást.

A kutatócég szerint idén Közép-Kelet-Európában mintegy 10 százalékkal nő az IT-piac. Következő évi előrejelzéseikben ennél is magasabb, 13-14 százalékos

tegrált vállalatirányítási rendszerek bevezetési költségaránya nagyvállalatok esetében akár az 50 százalékot is eléri, a KKV-k számára kínált, azok igényeihez igazított programoknál viszont ez felére, harmadára csökken. A kereslet változása egyrészt a tanácsadásból származó bevételek drasztikus csökkenésével, másrészt a piac átrendeződésével jár, ami a szállítók, tanácsadók számára is új helyzetet teremt. A nagyvállalatok, illetve a KKV-k projektjei ugyanis eltérő megközelítést, magatartást, kommunikációt igényelnek, ami elsősorban az

Mindezek mellett pozitív irányba változtak a szolgáltatásokból és a szoftvereladásokból származó bevételek. Ennek következményeként egyre több korábbi hardverszállító, illetve szoftverfejlesztő sorol át a szolgáltatók közé – fokozva az ottani versenyt –, de a piacvezetők kis és közepes partnercégei által kínált szolgáltatások száma is nő.

A fúziók éve

2003-ban a nemzetközi porondon gyakoriak voltak a fúziók. Az ERP-gyártókat hajtja a második generációs kívánalmaknak való megfelelés kényszere, s ennek érdekében felszippantják az „egy lábon álló" SCM-, CRM-, illetve internetes üzletimegoldás-gyártókat, de előfordult, hogy a világ különböző területein jelen lévők piacbővítés címszóval hoztak létre kontinenseken átívelő cégbirodalmat. Ilyen például az Epicor Software és a Scala Business Solution közelmúltban létrejött frigye, amelynek célja, hogy

növekedésre számítanak. A hazánkra vonatkozó számadatok azonban már kevesebb optimizmust sugároznak, pedig lenne mit behoznunk, hiszen az informatikai kiadások továbbra is messze elmaradnak a fejlett országokétól. Ugyanis amíg Nyugat-Európában évente 755 eurót költenek fejenként informatikára, Magyarországon ez az összeg csupán 187 euró. Az informatikai piac lehetséges hajtóerejét a nagyobb hozzáadott értékű szolgáltatások, így például az integrált e-business alkalmazások, az e-kormányzati, valamint az e-learning megoldások, a tudásmenedzsment-rendszerek és a komplex IT-biztonsági megoldások jelenthetik.

Alkalmazkodóképesség

Az informatikai piacon lévő szállítók, szolgáltatók jövőbeni bevételeinek alakulását elsősorban a megváltozott piaci körülményekhez való alkalmazkodóképességük határozhatja meg. Az in-

eddig is ezen a területen tevékenykedő szállítókat hozhatja kedvezőbb helyzetbe. A nagyvállalati környezethez szokott, sok modulspecialistát alkalmazó beszállítók várhatóan kénytelenek lesznek átképezni vagy elbocsátani munkatársaikat. Nőhet az érdeklődés az ágazatspecifikus megoldások iránt, így ezek forgalmazói is felszippanthatják a margóra került gyártókat.

Pozitív trendként könyvelhetjük el, hogy egyre több hazai informatikai vállalkozás – köztük alkalmazásfejlesztők, illetve forgalmazók – helyez hangsúlyt nemzetközileg elismert tanúsítványok (ISO, NATO stb.) megszerzésére, ami az EU-csatlakozás kapcsán is hasznukra lehet.

Élet az ERP után

A trendek a CRM-piac fellendülését jelzik, így ezek specialistáira is szép jövő várhat. A Westel–GKI–Sun közelmúltban kiadott kutatási jelentése szerint

2002-höz képest tavaly elsősorban a call centerekkel való rendelkezés terén történt jelentős elmozdulás, ami az operatív CRM-megoldások iránti igények várható növekedését jelzi. Az analitikus CRM alapjait illetően már vegyes a kép. A vállalatok egynegyede ugyan rendelkezik jelentések, riportok készítésére alkalmas eszközökkel, de az adattárházak ennél jóval alacsonyabb, mindössze 5 százalékos aránya továbbra is azt jelzi, hogy ezek a riportok csupán kismértékben épülnek integrált, folyamatosan karbantartott adatbázisokra. Ugyanakkor az adatbányászat növekvő aránya (a közép- és nagyvállalatok közel 15 százalékánál) az analitikus CRM iránti igény erősödését is előrevetíti. Az értékesítési csatornák integrációján alapuló, összehangolt disztribúciós és kommunikációs stratégiát jelző kollaboratív CRM kialakítása, bevezetése pedig leginkább a közösségi szolgáltatások, illetve a kereskedelmi cégek körében előrehaladott. A gazdasági szolgáltatások kollaboratív CRM terén nagy lehetőségeket rejtő ágazatának jelenlegi és várható teljesítménye elmarad a korábbi várakozásoktól, míg a minden tekintetben hátrányos helyzetben lévő mezőgazdasági szektor csak hosszú távú terveiben említi, hogy ilyen alkalmazásokban gondolkodna.

Ágazati bontás

Az állami, közigazgatási szektorban a kiadásokra nézve az EU-csatlakozásnak lehet befolyásoló szerepe, ám a megszorító intézkedések és a tavaly realizálódott szolgáltatási szerződések alacsony száma ismeretében nem túl kecsegtetők a kilátások. Némi vigaszt nyújthat, ha a kormányzat intézkedéseivel, többek között adókedvezménnyel támogatja az információs társadalom létrejöttét, ezen belül a vállalati adminisztráció, ügyvitel, folyamatirányítás stb. elektronizálását célzó projekteket. Azonban aggodalomra adhat okot, hogy az informatikai beruházásokra fordítható 100 milliárdos nagyságrendű EU-támogatások megfelelő pénzügyi konstrukciók és infrastrukturális feltételek melletti befogadása veszélybe kerülhet, ami felzárkóztatásunk szempontjából a vissza nem térő lehetőség elmulasztását jelentheti.

Csak tessék, tessék!

A tavalyi év résztvevői közül hat cég nem jelent meg az idei szoftverseregszemlén, de ugyanennyi új kiállító mutatta be kínálatát – a cégneveket és termékeiket táblázatunk tartalmazza.

A 2004-es palettát a fentiek ismeretében áttekintve a stagnálás a legszembetűnőbb. Mivel ezen a fórumon elsősorban a KKV-kat megcélzók kínálják portékáikat, amely piacon az igények tekintetében nem történt változás, mindez nem meglepő. A fejlődésre utaló egyetlen jelentősebb momentumnak a programokban az internet szerepének megerősödése tekinthető.

A szállítók, szolgáltatók kínálatában idén is sok a hazai megoldás. Ezek elsősorban ügyviteli rendszerek, s ma már csaknem mindegyik nevében ott az „integrált" szó, ami viszont nem minden esetben fedi a kifejezés mögötti tartalmat. Előfordul, hogy csupán az önálló programként is megvásárolható modulok közötti kommunikáció lehetőségére utal.

Elterjedt a távfelügyelet, amelynek ingyenessége elsősorban a garanciaidőre és a dokumentált hibákra vonatkozik, egyébként a karbantartási szerződés részeként vehető igénybe. Ahogy fentebb már jeleztük, egyre több az interneten keresztüli elérést biztosító megoldás (amilyen például a Nexon Rt. cafetériarendszere), és távmunkát támogató is akad (mint a Datalogic helyi és távoli munkavégzésre egyaránt alkalmas megoldása vagy a Taylor and Partners távmunkások alkalmazására, illetve távkönyvelésre is használható számviteli programja).

A középvállalati megoldások gyártóiként számon tartott nemzetközi cégek a Scala és az Exact hazai képviseletei mellett a Microsoft Business Solution Hungary Kft.-n keresztül képviseltetik magukat. Ez utóbbi viszonteladói közül a VT-Soft és az Xapt is megjelent, a VT-Soft a korábbi évhez hasonlóan HR-alkalmazásait és szolgáltatásait is bemutatja. Idén sem hiányzik a sorból a kizárólag humánerőforrás-ügyvitelre szakosodott, terméket és szolgáltatást egyaránt kínáló Nexon Rt.

A nagyvállalati ERP-piac telítődésére utaló első jelek érzékelését követően rendszeres kiállítóvá vált a KKV-k számára Kulcsrakész SAP programcsomagot kínáló SAP Hungary is. A bevezetés során kevesebb tanácsadói munkaórát igénylő, a cégtípusok igényeihez igazodó, előre paraméterezett megoldások gyakorlatilag mindegyik nagy gyártónál megjelentek. Ilyen az aPlus Consulting kínálatában szereplő Instant Movex vagy a kizárólag kisvállalatok számára készült Navision Standard is.

A felfutásban reménykedve évek óta CRM-et is kínál néhány forgalmazó, köztük az Iroda++ elnevezésű csomagjával már nevet szerzett, újabban Zeus néven integrált vállalatirányítási megoldást is kínáló Revolution. Ha elfogadjuk, hogy három év alatt gyűrűznek be hazánkba a német piaci trendek, próbálkozásuk idén sikerrel járhat.

A kiállítók közül sokan ritkán szerepelnek a média híradásaiban, bár már csaknem egy évtizede vagy annál is régebben jelen vannak a piacon. Ők elsősorban nem a vállalatirányítás egészét, hanem csak az ügyvitel vagy azon belül is csupán a pénzügy, illetve a számvitel elektronizálását támogató megoldást kínálnak. A Szoftverbörze ezen kiállítói közül több cég saját fejlesztésű, az itteni ügyviteli viszonyokat, folyamatokat, törvényeket figyelembe vevő, azok változásait nyomon követő programokat forgalmaz. Referencialistáik nem ritkán irigylésre méltóak, s talán ennek is köszönhetően az IM- és GKM-pályázatok nyertes projektjeinek gyakori szereplői.

Az idei kiállítás tehát nem tartogat komoly meglepetéseket, de az EU-csatlakozás kihívásainak megfelelni kívánó, az üzleti informatikai befektetéseiket eddig visszafogó kis- és középvállalatok vezetői – ha felkészülten és komoly szándékkal érkeznek – megtalálhatják a kínálatban, amire szükségük van. }

A Számvitel 2004 Szoftverbörze kiállítói és alkalmazásaik

Forgalmazó/képviselet	Alkalmazás megnevezése	Alkalmazás funkciója	Megjegyzés
Adamant'92 Kft.	Adamant	Integrált ügyviteli és cégvezetői információs programrendszer	Külkereskedelmi, exportra termelő cégek munkáját is támogatja
aPlus Consulting Kft.	Movex	Integrált vállalatirányítási rendszer	ERP, CRM, SCM, e-business, ipari alkalmazások
	Instant Movex	Induláskész, integrált vállalatirányítási rendszer	KKV-k részére; költséghatékony, gyors és nagy biztonsággal telepíthető
	Streamserve	Intelligens kommunikációs platform	A kimenetkezelés, a megjelenítés, a kívánt médiára történő eljuttatás és archiválás intelligens, valós idejű, költséghatékony, egyszerű és gyors megoldása; vállalati rendszerekhez integrálható; segítségével automatizálhatók a dokumentumokhoz kapcsolódó folyamatok
Bolsoft 2000 Kft.	Forrás	Komplex ügyviteli szoftvercsomag	Továbbá: Pénzszám ügyviteli rendszer, Affluence számlázóprogram, Mindsoft vámprogramok, Termel termelési rendszer
	Profi	Naplófőkönyvprogram és számlázórendszer	
	Atlasz	Készlet- és áruforgalmi rendszer	
C=C Creativ Contact Bt.	C=C	Integrált ügyviteli programcsomag	Kis- és középvállalatok pénzügyi és kereskedelmi tevékenységének támogatására; az EU-követelményeknek is megfelel; társtermékek: Bér, Árugazd, ecShop
Cobra Computer	CobraConto Win+	Integrált ügyviteli programcsomag	Továbbá: CobraConto Light egyszerűsített számlakészítő és raktárkezelő
	CobraContoLlight	Számlakészítés, raktárkezelés	Egyéni vállalkozók és kisebb gazdálkodó szervezetek részére
Creatiworx	MrRegister	Ágazatfüggetlen ügyviteli rendszer	
Commit Kft.	WinDirect	Integrált vállalatirányítási rendszer	Nagy-, közép- és kisvállalatok adminisztrációjának, ügyvitelének és pénzügyének támogatására
Complog MRC Kft.	MR.C+	Integrált ügyviteli rendszer	
	MR.C Light for Web	Integrált ügyviteli rendszer	Web alapú kliensekkel is kiegészíthető; több telephelyes cégek számára ideális
	MR.C MIS	Vezetői információs rendszer	Web alapú, az MR.C+-hoz illeszthető
Datalogic Kft.	Adatbányász	Vezetői információs rendszer	Továbbá: Dataweb internet alapú, egyedi fejlesztői alaprendszer; Proway folyamatvezérlő és menedzsmentrendszer
	Dataconto	Integrált ügyviteli rendszer	A webes technológia és az ügyviteli funkciók ötvözete; KKV-k és nagyvállalatok munkahatékonyságának javítása
	Irodata	Iktató- és szerződés-nyilvántartó rendszer	Be- és kimenő iratok egységes rendszerben történő kezelése, dokumentumok elektronikus formátumú csatolása
	Proway	Folyamatvezérlő és menedzsmentrendszer	A folyamattervező és -optimalizáló tevékenységek automatikus ellátása; ágazat- és rendszerfüggetlen
Eniac Computing	AB4 Accounting & Business	Integrált vállalatirányítási rendszer	Továbbá: AB4 Professional jövőelemzések és -kimutatások készítésére
	AB4 Basic	Alapvető könyvelési feladatok	
	AB4 Standard	Széles körű ügyviteli és elemzési feladatok	
Exact Hungary Kft.	Exact Globe for Windows	ERP, CRM és HRM	A pénzügyi területeken túl többek között a szervizkezelés, a projektadminisztráció, a termelésirányítás és a kapcsolatkezelés támogatása
	e-Synergy	Üzletifolyamat-menedzsment	Internet alapú
Eurosoft Kft.	Profit	Integrált ügyviteli rendszer	Lehetőség távoli elérésre is
Informo Informatikai Kft.	InBIS	Integrált vállalatirányítási rendszer	Oracle-adatbázis alapú; gyártás- és szerviz-, valamint projektmenedzsment-támogatás
	BILL.hu	Távközlési ügyfélkezelő és számlázó rendszer	Oracle-adatbázis alapú
InterJNet Kft.	abas Business Software	Integrált megoldás termeléssel, kereskedelemmel és szolgáltatással foglalkozó kis- és középvállalatoknak	Euróra is felkészített; elektronikus üzleti EDI-forgalom támogatása
Intersoft Hungary Kft./	SunSystems	Integrált pénzügyi rendszer	SunAccount, SunBusiness
Intersoft Consulting Kft.	Bér/400, XBér	Személyzeti, munkaügyi, bárszámfejtési, humánpolitikai rendszerek	IBM AS/400-as gépekre RPG nyelven készült
	I-Ker	Áruforgalmi rendszer	
	IratRend	Irodaautomatizálási rendszer	Továbbá: controlling- és vezetői információs rendszerek
L-Soft	Piramis	Humánszakértői rendszer	2003-ban kibocsátott új modulokkal: Egészségügyi vizsgálatok nyilvántartása; Személyre le nem bontható juttatások; Dolgozói juttatások; Cafeteria
Megatrend Rt.	Infosys	Integrált vállalatirányítási rendszer	Hazai fejlesztés; felhasználó által választhatóan magyar, angol és román nyelven
	Infosys Integrált Intézmény-irányítási Rendszer	Integrált intézményirányítási megoldás	Különböző igazgatási, ügykezelési és gazdálkodási feladatok egységes, integrált kezelése; EU-konform, az elektronikus közigazgatásnak megfelelő feltételrendszer
	Instant Infosys	Komplex gazdálkodást támogató ügyviteli csomag	E-business alkalmazásokkal kiegészített
	IPR	Integrált pályázatkezelő rendszer	Az EU-követelményeknek megfelelően konstruált, komplex alkalmazás
Minorg Kft.	m-SYS	Integrált ügyviteli rendszer	Kettős könyvelés, számlázás devizakezeléssel
	WinSarc	Integrált humáninformatikai rendszer	Könyvelőirodák számára is
MultiCoord Bt.	Princess	Számviteli, pénzügyi ügyviteli rendszer	Modulok egyenkénti értékesítése is
Multi Informatikai Kft.	Visual Apollo	Integrált ügyviteli és vállalatirányítási programrendszer	A vezetési, marketing- és controllingfeladatok ellátását is támogatja
Microsoft Business	Navision	Integrált vállalat- és termelésirányítási rendszer	Navison Solution Centerek: MultiSoft Kft., Xapt Hungary Kft., LLP Budapest Kft., VT-Soft Kft. stb.
Solutions Hungary Kft.	Axapta	Második generációs integrált vállalatirányítási rendszer	
Nexon Kft.	Berenc	Bérügyviteli, bér- és táppénzszámfejtő rendszer	Integrált működés a vezető ERP-rendszerekkel; bérszámfejtési és munkaügyi szolgáltatások ASP/outsourcing szolgáltatásként is
	BBR	Beléptető- és munkaidő-nyilvántartó rendszer	
	Best!HR	Humánerőforrás-gazdálkodást segítő rendszer	
Optimum-Junior	flexPROF VIR	Vállalati információs rendszer	Pénzügy-számvitel, számlázás, készlet, logisztika, tárgyi eszköz, munkaügy
Parallel Kft.	Armada	Ügyviteli rendszer	Korlátlan tételszám
	Servantes	Integrált ügyviteli rendszer	Hatékony gazdálkodás és cégvezetés
Progen Kft.	Nagy Machinátor	Integrált vállalatirányítási rendszer	Könyvelőirodák számára is
Régens Informatika Rt.	Régens Book	Vállalati pénzügyi rendszer	Szoros együttműködésben a Régens Logistics moduljaival
	Régens Logistics	Logisztikai termékcsalád	Szoros együttműködésben a Régens Books moduljaival
Revolution Software	Iroda++/Compact	Integrált kereskedelmi és számviteli rendszer / ua. egyszerű működésű vállalatok számára	Ágazatfüggetlen/Kulcsrakész Iroda++; továbbá: Revolution Abakusz és annak evát támogató verziója
Studio	Zenit	Integrált vállalatirányítási rendszer	Saját fejlesztés; 2004 első félévben várható új modulok: OLAP-elemzések, Webes elérhetőség, XML alapú lekérdezések, termelésirányítás
	Revolution CRM	Partnerkezelő rendszer	Saját fejlesztésű, jó árfekvésű operatív CRM-megoldás KKV-knek
	ÜgyfélVarázsló	Ügyfélkapcsolat-kezelő szoftver	Általános megoldás ügyfelekkel kapcsolatos teendők, dokumentumok kezelésére
Saldo Rt.	Saldo	Integrált számviteli információs rendszer	
SAP Hungary	SAP R/3	Integrált vállalatirányítási rendszer	Nagy- és középvállalatok számára
	Kulcsr@kész SAP	Integrált vállalatirányítási rendszer	Kis- és középvállalatok számára
	mySAP E-Procurement	Interneten keresztüli igénylést és anyagbeszerzést támogató megoldás	
Scala ECE Hungary Kft.	Scala 5.1	Integrált vállalatirányítási és ügyviteli rendszer	Megoldások a globális ügyvitel támogatására; további iparági megoldások: AutoMaster, Scala Pharma (gyógyszeripar), Scala Hospitality (vendéglátóipar)
	iScala	Internetes vállalati tevékenységet támogató termékcsalád	Közvetlenül kapcsolódik a Scala ügyviteléhez
Softinvest HT Kft.	Exact Globe for Windows	Ld. Exact Hungary	Ld. Exact Hungary
Számadó Közös Vállalat	Számadó-01	Ügyviteli rendszer; teljes körű ügyviteli kiszolgálás	
	Számadó-02	Kisvállalkozói ügyviteli programcsomag	
	Számadó-03	Könyvelői programcsomag	Light verzióban is
Taylor and Partners	Zeus 2003	Számviteli rendszer	Elsősorban könyvelők, könyvelőirodák számára; távmunkára alkalmas – távmunkások alkalmazása, távkönyvelés
Tradesoft	N. a.	N. a.	
TRL Kft.	Maconomy	Integrált ügyviteli és vállalatirányítási rendszer	Szolgáltató és kereskedelmi vállalatok számára
Vector Kft.	Vectory for Windows	Integrált ügyviteli, vállalatirányítási, irodaautomatizálási rendszer	Kis- és nagykereskedelem, termelés és vendéglátás; nagy iratforgalmat lebonyolító szervezetek számára
Vision Software Kft.	Octopus	Integrált vállalatirányítási rendszer	Különösen kereskedelmi és szolgáltató cégeknek ajánlott
	Controlligrendszer	Vezetői információs rendszer	
VT-Soft Kft.	Opus	Integrált humánügyvitel	Humánügyviteli szolgáltatások outsourcingban is
	b2	Vállalati erőforrás-gazdálkodási rendszer	Termelésirányítás és pénzügy
	Navision	Termelésirányítási, logisztikai és pénzügyi rendszer	
Winform Informatika Kft.	WinNER	Integrált vállalatirányítási rendszer	Integrált, de önállóan is forgalmazott modulok; kiskereskedelmi tevékenység támogatása is

Megjegyzés: forrásul a kiállító cégek honlapjai szolgáltak.

Profi programok palettája

1991-ben a Bolsoft Bt.-t abból a célból hozta létre Bolváry Endre, *hogy a cég munkatársai által korábban írt rendszereket továbbfejlesszék, és folyamatos szoftvertámogatást nyújtsanak partnereiknek, illetve megszabadítsák őket az üzemeltetéssel járó feladatoktól.*
Tevékenységük azóta jelentősen kibővült. Közel három éve a Bolsoft Bt. mellett megalakult a Bolsoft 2000 Kft., és ma már a GriffSoft Rt., a Financia Kft., valamint a Top-Cat Bt. budapesti képviselőjeként vállalják garanciális ügyvitel- és munkaszervezési, oktatási és rendszerszervezési feladatok ellátását is. A cég Kilián Sándor *ügyvezető igazgató irányításával a GriffSoft Rt. Forrás elnevezésű programjának forgalmazója.*

{ A Számvitel 2003 kiállításon a Bolsoft szinte minden felhasználó igényének megfelelő programot kínál, így egyéni vállalkozások, bt.-k, kft.-k, rt.-k és alapítványok tökéletes könyvelésére alkalmas szoftvereket, amelyek a cégek gazdálkodását is egyértelműen megkönnyítik.

A Szoftverbörzén a Top-Cat Bt. windowsos számlázóprogramja kedvezményesen, már 5000 forintért megvásárolható, a lakóházak közös képviseletének adminisztrációjára és tartozásnyilvántartására pedig a Profi naplófőkönyv nevű szoftvert ajánlják, amely a pénztárkönyv vezetésére is képes. A programnak létezik egy- és többcéges verziója, a vásárlók azonban nem csupán egy naplófőkönyvet kapnak, hanem vevő-, szállító-, számla-, áfa- és tartozásnyilvántartó programot is hazavihetnek.

A Pénzszám márkanevű pénzügyi-számviteli rendszer magas számítástechnikai színvonalon garantálja a vállalatok teljes könyvelési és pénzügyi nyilvántartását.

A GriffSoft által kifejlesztett Forrás integrált ügyviteli programcsomag – amely az egyik legnépszerűbb alkalmazás ebben a kategóriában – komplett megoldást nyújt a cégek ügyviteli, lebonyolítási, pénzügyi és könyvelési gondjaira.

Bolváry Endre, a Bolsoft alapítója pontosan tudja, hogy a hazai piac árérzékeny, ezért fontosnak tartja, hogy cége valamennyi partnere számára megfizethető áron dolgozzon. Ezt bizonyítja, hogy legtöbb ügyfelük nem is alkalmaz saját számítástechnikai szakembert, hanem a Bolsoft munkatársaira bízza a feladatok megoldását, akik az oktatástól a kisebb szervizmunkákon keresztül az installálásig bármely területen professzionális szinten hadra foghatók.

Mivel a Bolsoft munkatársainak többsége korábban külkereskedelmi vállalatnál dolgozott, kézenfekvő, hogy állandó partnereik jelentős hányada szintén külkereskedelmi vállalat, vagy exporttal, importtal kapcsolatos tevékenységet folytat. Közülük került ki a Bolsoft szervezésében indított tanfolyamok hallgatóinak java része is – ezeken a képzéseken *Balázs Gáborné* irodavezetőtől eddig több mint 1800 irodai dolgozó sajátította el az irodatechnika manapság nélkülözhetetlen ismereteit. }

BS
BOLSOFT
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
1131 Budapest, Nővér u. 10.
Telefon/Fax: 350-6005, telefon: 350-1839, 350-1840
Ügyvitelszervezés, gépesítés, oktatás, munkaszervezés, rendszerfelügyelet.

Kiugró teljesítmény

Microsoft Business Solutions

A tavaly júliustól szeptemberig tartó időszakban a Microsoft Business Solutions 300%-os növekedésről számolt be, mintegy 200 millió forint értékben adott el ERP-rendszereket. December végére már 500 millió forint feletti összegről lehetett beszélni, ami a növekedés ütemének további gyorsulását jelentette, méghozzá olyan időszakban, amikor a gazdasági recesszió hatására az ERP-rendszerek eladása mind hazánkban, mind világszerte visszaesett. Sikertörténetnek lehetünk tehát tanúi, amely azzal kezdődött, hogy 2002-ben a Microsoft akvirálta a Navisont – ezzel ERP-rendszerekkel bővítve portfólióját –, majd vállalati szinten kiépítette ERP-üzletágát. 2003-ban a Microsoft Magyarország partnerbázisa is szépen megerősödött, év végére 20-nál több magyar integrátorcég kínálta az Axapta, illetve a Navision vállalatirányítási termékeket. Ládonyi Jánossal, ***a Microsoft Magyarország ERP-üzletágvezetőjével az MBS stratégiájáról és portfóliójáról beszélgettünk.***

{ ***– A Microsoft az egyik legnagyobb nemzetközi szoftvercég. Amikor azt hallja valaki, hogy Magyarországon ERP-rendszereket kínálnak, óhatatlanul felmerül a kérdés: vajon ezek a rendszerek megfelelnek-e a hazai vállalatok igényeinek, és ha igen, akkor meg lehet-e fizetni őket?***

– A kételyeket örömmel oszlathatom el: a rendszerek teljes egészében megfelelnek a hazai igényeknek. Itt, Magyarországon honosítjuk őket – így természetesen magyar nyelven is elérhetők –, és itt folyik azoknak a változtatásoknak a beépítése is, amelyeket a jogszabályi környezet módosulása vagy más esemény kíván meg. Ez azt jelenti, hogy a magyarországi vállalatoknak olyan termékeket tudunk kínálni, amelyek az ő igényeik szerint vannak felépítve, konfigurálva, és amelyek naprakészen követik a változásokat. Ami pedig a költségeket illeti, azt kell mondanom, hogy hihetetlenül jó ár/teljesítmény aránnyal rendelkezünk. Rendszereink tényleges ára lényegesen alacsonyabb, mint a nagy nemzetközi gyártók „monolit" termékeié, és versenyképes a magyar fejlesztésű vagy a kisebb külföldi rendszerekével.

– A „tényleges ár" kifejezést használta. Mit is jelent ez?

– Nagyon fontos minden ERP-rendszert választó vállalat számára, hogy csak azokat a modulokat, azt a konfigurációt kelljen megvásárolnia, amelyre valóban szüksége van, és amely ténylegesen üzleti előnnyel jár számára. Mindez még inkább igaz a kis- és középvállalatokra. Az Axapta és a Navision finom funkcionális építőkövekből áll, olyan modulokból, amelyek lehetővé teszik, hogy bevezetésük teljesen igényre szabottan történjen. Így méret, funkcionalitás vagy akár szegmens szerint lehet az ügyfelekhez igazítani őket. Az Axaptát egyébként közép- és nagyvállalatoknak javasoljuk, a Navisiont pedig a kis- és középvállalatok számára. Mindkét esetben partnereink szakértelme és tapasztalata garantálja, hogy a bevezetési folyamat, a testre szabás a lehető legrövidebb legyen.

– Tehát a rendszerbevezetéseket nem maga a Microsoft, hanem magyarországi partnerei végzik...

– Így van. A Microsoft hosszú évek óta nagyon fontosnak tekinti partnereit, és minden területen együttműködik velük. A Navision és az Axapta vállalatirányítási rendszerek esetében is ez a partnerszövetség tette lehetővé, hogy ilyen jó eredményeket érjünk el. A munkamegosztás egyértelmű: a Microsoft hozza a jó termékeket, partnereink pedig kínálják, bevezetik azokat, és támogatják az ügyfeleket. A februári Szoftverbörzéhez hasonló eseményeken való megjelenésünk is ezt a stratégiát tükrözi.

– Jelenleg kik a legfontosabb magyarországi partnerek?

– Az utóbbi időszak legsikeresebb Navision-partnerei a teljesség igénye nélkül: Axis, Inventis, LLP, Marker, MultiSoft, Számalk Informatika, VT Soft. Az Axapta-partnerek: Xapt és Würth IT. Honlapunkon természetesen megtalálható a teljes lista.

– Ezek a cégek mind „ugyanazt" kínálják, vagy beszélhetünk valamilyen specializálódásról?

– A nemzetközi és a hazai tapasztalatok egyaránt azt mutatják, hogy azok a partnereink a legsikeresebbek, akik valamilyen szegmensre specializálódnak, és mélyebb szakértelemre tesznek szert például a gyártás mint folyamat vagy egy adott iparág területén. Így tehát az ügyfelek igényeit jól ismerik, és pontosan tudják, hogy a vállalatirányítási rendszereket hogyan, milyen felépítésben kell bevezetni az adott cégnél. }

Microsoft Business Solutions

Kapcsolódó webcím:

www.microsoft.com/hun/BusinessSolutions

Humánügyvitel dupla standon

A Nexon Kft. a humánügyvitel területén piacvezető szolgáltató. Saját fejlesztésű bérügyviteli, munkaidő-nyilvántartó és humánerőforrás-gazdálkodást támogató programjait, valamint bér-outsourcingszolgáltatását több mint 2000 ügyfél veszi igénybe – a hazai munkavállalók egyharmadának bérét a Nexon programjaival számfejtik. Ocskay Szilárd *ügyvezető igazgatót a tavalyi év mérlegéről, valamint az idei tervekről kérdeztük.*

{ ***– Milyen volt a tavalyi év a Nexon számára?***

– Sikeres esztendőt zártunk: 25 százalékkal nőtt az árbevételünk, több mint 150 új cég voksolt mellettünk, és számos jelenlegi partnerünk szoftvervásárlása során ismét a Nexont választotta.

– Említene közülük néhányat?

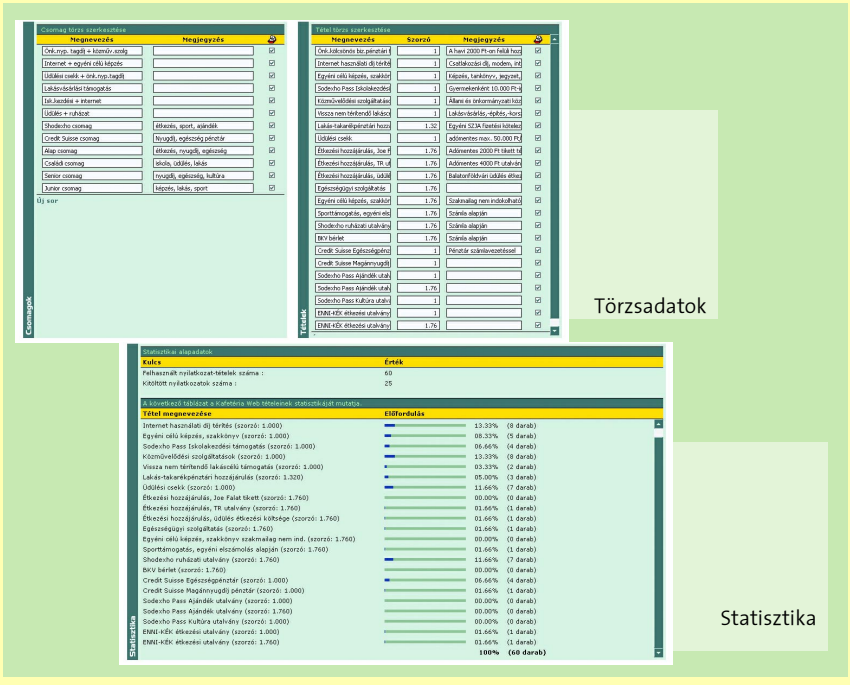
– Általános Értékforgalmi Bank Rt., Fejérvíz Rt., Kaiser Food Kft., Neumann & Partners Vezető Tanácsadó Kft., Oracle Hungary Kft., Perfekt Gazdasági Tanácsadó és Oktató Rt., KJK-Kerszöv Kft., Központi Statisztikai Hivatal, Magyar Távirati Iroda Rt., Velux Magyarország Kft.

– Impozáns lista. 2004-re milyen újdonságokkal készült a cég?

– Az elmúlt év fejlesztési munkái nyomán bérügyviteli rendszerünk teljesen megújul. Jelenleg a tesztelés folyik, de már most elmondhatjuk, hogy a megoldás mind funkcionalitását, mind sebességét tekintve méltó utódja lesz a Berencnek. Új, Windows alapú rendszerünk forgalmazását hamarosan megkezdjük.

– Mire helyezik a hangsúlyt a Szoftverbörzén?

– A februári kiállításon idén is dupla standdal jelenünk meg. Ismert humánügyviteli programjaink mellett a látogatók figyelmébe ajánljuk a tavaly elkészült modulokat. Közülük az első az úgynevezett cafetériamodul. Ez a juttatási rendszer azt jelenti, hogy a munkavállaló egy meghatározott összeget a saját belátása szerint „költhet el”, azaz maga dönthet arról, keretét mire használja fel (étkezési hozzájárulás, nyelvtanulás, biztosítás, önkéntes nyugdíjpénztári befizetés stb.). A cafetériarendszer adminisztrációjának megkönnyítésére rugalmas, felhasználóbarát programot fejlesztettünk ki, amely mind a munkavállalók, mind pedig a munkáltatók számára megoldja a kiválasztás és a nyilvántartás feladatát.



A második, amelyre szeretném felhívni a figyelmet, a státusmodul. A költségvetési szervek létszám- és illetménygazdálkodásának kezelését (tervezését, felhasználását, nyilvántartását) kormányrendelet szabályozza. Tudjuk, hogy az álláshelyek pontos nyilvántartása nélkül a szabályozásgazdálkodási és adatszolgáltatási kötelezettségnek nehéz megfelelni. A közszférában gazdálkodó partnereink igényei alapján dolgoztuk ki a megoldást, amely integráltan kapcsolódik az intézmények által használt munkaügyi nyilvántartó rendszerhez.

Végül a harmadik a beosztástervező modul, amely a beléptető- és munkaidő-nyilvántartó rendszerünk munkaidőkereten belüli beosztástervezését oldja meg. A törvényi előírások a munkáltatók számára lehetővé tették, hogy dolgozóik munkaidőkeretét több hónapra egyben határozzák meg. Beosztástervezőnk elősegíti a kereten belüli munkaidő-tervezést, miközben a program figyelembe veszi a munka törvénykönyvének előírásait is, így például a kötelező pihenőnapokat.

– Mit üzen a Szoftverbörze látogatóinak?

– Jöjjenek, mert minden érdeklődőt szeretettel várunk a Nexon standján! }

Cím: 1138 Budapest, Váci út 186.
Telefon: (+36-1) 465-5100
E-mail: ***nexon@nexon.hu***
Web: ***www.nexon.hu***

NEXON

A szaktudás a lényeg

A Multicoord Bt. 1995 óta fedi le szoftverkínálatával az ügyviteli munkakör minden fontos területét. A cég termékeinek pozicionálása érdekes változáson ment keresztül, amire a magyar ERP-rendszerek esetében kevés példát találunk. Míg 1995 és 2002 között a Multicoord a kis- és középméretű vállalkozásokat célozta meg, 2002-től rendszereit már a nagyvállalatok igényeinek megfelelően fejleszti, Princess védjegy alatt. Erről Kiss Balázst, *a cég vezetőjét kérdeztük.*

– Ha jól tudom, 2002-ben kezdték el vállalatirányítási rendszerüket MS SQL-alapokra átdolgozni. Mi volt ezzel a céljuk?

– Alapvetően az, hogy termékeink a nagyobb cégek szoftvereivel szemben is vonzó alternatívát jelentsenek, már nemcsak a kis- és közép-, hanem a nagyvállalatok számára is. Az MS SQL-alap ugyanis lehetővé teszi, hogy a nagyobb vállalatok igényeiknek megfelelő, szinte a végtelenségig paraméterezhető, fejleszthető, majdhogynem korlátlanul rugalmas terméket kapjanak. Gyakorlatilag nem lesz megkötés a programban; ha valaki 12 analitikára szeretne bontani egy főkönyvet, azt is megteheti, ha 22-re, azt is.

– Beszéljünk egy kicsit jelenlegi termékükről, a Princess ügyviteli rendszerről! Milyen előnyökkel rendelkezik a versenytársaihoz képest?

– Cégünk 1992-ben kezdte meg tevékenységét, még könyvelőirodaként. Az akkori szoftverkínálatot megismerve, és tudva azt, hogy egy jó rendszernek mire kell képesnek lennie, 1995-ben úgy döntöttünk, hogy magunk fogjuk kifejleszteni a „tökéletes könyvelőrendszert". Tudtuk, hogy milyen kompetenciákkal rendelkezünk, melyeket kell még elsajátítanunk, és miután ez megtörtént, elindultunk a kijelölt úton.

Jelenlegi rendszerünk, a Princess már rengeteg – önállóan is hatékony, külön is megvásárolható – modullal rendelkezik a hagyományos számviteltől/pénzügytől kezdve a bérügyvitelig, de még mindig azt a szemléletet, szaktudást tükrözi, amelytől elindultunk. Előnyünk is ez. Mivel könyvelőirodaként kezdtük – és ezt a tevékenységünket most is folytatjuk –, a programok fejlesztéséhez szükséges számviteli szaktudással is rendelkezünk, amellyel csak nagyon kevesen bírnak ezen a piacon. Így történhet meg, hogy egyik nagyvállalati partnerünk egy multinacionális gyártó hatalmas ERP-rendszere mellett használja a mi megoldásunkat is. S ezzel elérkeztünk egy fontos kérdéshez, a meglévő robusztus rendszerek adaptációjának és gyors követelménymegvalósításának nehézségeihez. Azonban ez már egy másik téma...

Princess® Software

Multicoord Bt.
Cím: 1133 Budapest, Dráva u. 13.
Telefon/fax: (+36-1) 350-6062
E-mail: **info@princess.hu**
Web: **www.princess.hu**

adverticum

látni és látszani

Mit szeretne Ön?
- hirdetési felületet
- a felülethez tartalmat
- a tartalomhoz megjelenítést
- a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
- hirdetés-kiszolgálást
- professzionális tartalmat
- tartalommenedzsmentet
- online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

Egységben gondolkodva

Az Optimum-Junior Kft. 1990 óta, azaz majdnem másfél évtizede működik hazánk fiatal vállalatirányítási piacán. Fő tevékenysége vállalatirányítási és információs rendszerek fejlesztése, bevezetése, felügyelete és „éltetése" partnereinél. Referencialistájában olyan neves cégek szerepelnek, mint a székesfehérvári Multi AlaRM Rt., Naturprodukt Kft. és Weishaupt Kft., a győri Rába Ipartechnika Szolgáltató Kft. vagy a budapesti Eötvös Lóránd Tudományegyetem.

{ Az Optimum-Junior Kft. fő terméke a flexPROF Vállalati Információs Rendszer, amelynek moduljai egységes egészet alkotnak, s amely alkalmas kis- és közepes vállalatok üzleti folyamatainak kiszolgálására, irányítására Linux-hálózatokon, egyszerűen és jól.

A rendszert könnyű bevezetni, hatékonyan lehet alkalmazni, és használatát gyorsan meg lehet tanulni. Ár/teljesítmény aránya szinte egyedülálló.

Az elmúlt évek tapasztalatai azt mutatják, hogy a flexPROF VIR elsősorban a középkategóriájú cégek számára optimális megoldás. Termelővállalatok, szolgáltatók, kivitelezők, újabban pedig kereskedők is alkalmazzák a rendszert. Mivel az elérhető modulok választéka folyamatosan bővül, egyre több helyen működnek speciális alkalmazások is.

Teljes körű szolgáltatás

Az Optimum-Junior a felméréstől a hardverhálózat-telepítésen keresztül a szoftver bevezetéséig a munka minden fázisában nagy tapasztalattal rendelkezik. A cég vállalatirányítási rendszerének folyamatos továbbfejlesztésével és testre szabásával, valamint speciális kiegészítő modulok integrálásával hosszú távon kíván segítséget nyújtani partnereinek az informatika területén felmerülő kérdések megoldásában.

A flexPROF és a hozzá kapcsolódó szolgáltatáscsomag alkalmazkodik a felhasználó mindenkori igényeihez, változzon bár az ügyfél profilja, tevékenységi köre vagy mérete. A szoftverből azért válik *megoldás,* mert az Optimum-Junior jól kidolgozott bevezetési stratégiája cégre szabottan segít kiaknázni a flexPROF által támogatott információutak optimális lehetőségeit, biztosítva ezzel, hogy az operatív és stratégiai döntések meghozatalához minden szinten és mindenkor a megfelelő integritású és leginkább aktuális információk a döntéshozók rendelkezésére álljanak. }

Optimum-Junior Kft.
Cím: 8000 Székesfehérvár, Mikszáth Kálmán u. 4/A.
Telefon: (+36-22) 501-903
E-mail: **info@optjun.hu**;
Web: **www.optjun.hu**

adverticum

látni és látszani

Mit szeretne Ön?
- hirdetési felületet
- a felülethez tartalmat
- a tartalomhoz megjelenítést
- a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
- hirdetés-kiszolgálást
- professzionális tartalmat
- tartalommenedzsmentet
- online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

SAP minden méretre

A komplex vállalatirányítási rendszerek bevezetése ma már nemcsak a legnagyobbak, hanem a kis- és középvállalati szektor számára is egyre inkább létszükséglet. Hiszen ők is csak a megfelelő, a szervezet működését rendszerbe integráló vállalatirányítási rendszer segítségével maradhatnak fenn, kerülhetnek jobb piaci pozícióba.

{ Az SAP korábban főként nagyvállalatok számára készített vállalatirányítási rendszereket, mert az egyedi fejlesztési igények miatt a kis- és középméretű cégek szektora számára túlzottan költséges és időigényes lett volna. Ugyanakkor, mivel az extenzív növekedés lehetőségei egyre inkább beszűkülnek, és a vállalatok csak a minőség és a hatékonyság terén elért javulással képesek kitűnni versenytársaik közül, napjainkban a KKV-szektorban is fokozott érdeklődés mutatkozik a viszonylag rövid idő alatt, megfizethető áron bevezethető integrált vállalatirányítási rendszerek iránt.

Kulcsrakészen

Az SAP Hungary Kft. 2001 augusztusában vezette be a középvállalatok számára mySAP Business Suite-alapokon kialakított Kulcsr@kész SAP integrált vállalatirányítási rendszerét. A cég immáron több mint egy évtizedes jelenlétének és az eddigi felhasználók kedvező tapasztalatainak köszönhető, hogy a középvállalatok részéről is egyre nagyobb érdeklődés érzékelhető az SAP-termékek iránt. A Kulcsr@kész SAP azoknak a közepes méretű termelő, illetve kereskedő vállalkozásoknak készült, amelyek termelési vagy értékesítési folyamataik elvégzéséhez biztonságos vállalatirányítási rendszert igényelnek. Szolgáltatásainak középpontjában a Pénzügy-számvitel, a Controlling, az Eszközgazdálkodás, az Anyaggazdálkodás, a Szervizmenedzsment és az Értékesítés modul, valamint egy internetes áruház áll. Az SAP előre konfigurálta és optimalizálta a rendszert, így a vállalati folyamatok feltérképezésére, majd a program integrálására fordított idő jelentősen lecsökkent. Mindazonáltal az előre konfiguráltság nem jelenti azt, hogy az SAP dobozos, módosíthatatlan konfekcióterméket szállít. A bevezetést tanácsadással és oktatással segíti, majd – amennyiben a vállalati folyamatok ezt igénylik – ügyfél-kapcsolattartói további kiegészítő megoldások alkalmazására is javaslatot tesznek.

Az SAP Hungary Kft. fontosnak tartja a kis- és középvállalati piaci szegmenst, és az egyre több bevezetés gyarapodó tapasztalatai alapján folyamatosan fejleszti a Kulcsr@kész SAP-t, bővíti az előkonfigurált SAP-megoldás bevezetésére felkészült partnereinek körét, valamint segíti hivatalos partnereit a középvállalkozásoknak szánt vertikális megoldások fejlesztése terén is. Az SAP Hungary Kft. által kidolgozott alkalmazások mellett megjelentek a magyar partnerek lokális igényeknek megfelelő iparági megoldásai is, amilyen például az Itelligence IT-Trade, az ISH kórházi és a HostLogic Smart Business Solution nevű terméke.

Kisvállalati megoldás

Az SAP kifejezetten kisvállalkozások számára készült, a hazai céges és jogi miliőhöz igazított új terméke az SAP Business One. A gyors alkalmazhatóság miatt külföldön már nagyon népszerű, a magyar kisvállalatok számára is megfizethető áron kapható termék itthon 2004-ben kerül bevezetésre. A felhasználói kör ismeretében változik az értékesítési módszer, ugyanis míg a nagyvállalatok számára az SAP közvetlen értékesítési módszerrel adja el termékeit, addig a KKV-szektor által igénybe vehető megoldások a szigorú minősítésen átesett partnereken keresztül vásárolhatók meg.

Sikersztori

Kitűnő referencia a Kulcsr@kész SAP sikerére a Moeller Electric Kft. A vállalat 1995-ben villamosberendezések és -készülékek gyártására alakult. A cégnél bevezetett vállalatirányítási rendszer jó példa arra, hogy a kis- és középvállalkozások számára ajánlott csomag esetében nemcsak az implementáció költségei, hanem a csomag szolgáltatásai is tökéletesen illeszkednek a felhasználói igényekhez. A Moeller Kft. esetében elsősorban a dinamikus növekedés követelte meg a korábban használt ügyviteli programok cseréjét: forgalmuk hét év alatt hétszeresére növekedett, a tranzakciók száma pedig 7789-ről 59 483-ra emelkedett. Fontos szempont volt, hogy a Kulcsr@kész SAP magyar nyelvű, áttekinthető, igény szerint alakítható kezelőfelülettel. A rendszer illeszkedik a hazai gazdasági környezethez, és modulárisan bővíthető, illetve mögötte biztos tanácsadói háttértámogatás áll. Előnyként értékelték a belátható bevezetési időt, valamint a megfizethető bevezetési költségeket is.

Cím: 1124 Budapest, Csörsz utca 41., MOM Park, Gellért torony
Telefon: (+36-1) 457-8333
*Web: **www.sap.hu***

A rugalmasság nem szlogen

A Commit Kft. a tavalyi év után joggal törekszik arra, hogy maga mögött hagyja a „kis magyar cég” imázsát, s elfogadtassa a piaccal azt, amit mutatói már igazolnak: az általa forgalmazott WinDirect rendszer korszerű technológiája és képességei okán a nagy rendszerek közé, a Commit pedig a dinamikusan fejlődő, a nemzetközi piacon is versenyképes vállalatok sorába tartozik. Kérdéseinkre Urszin Sándor, *a Commit Számítástechnikai és Kereskedelmi Kft. kereskedelmi igazgatója válaszolt.*

– A tavalyi esztendőről kevés informatikai cég mondaná azt, hogy jó év volt...

– Mi pedig nyugodtan állíthatjuk, hiszen 2002-höz képest megduplázuk bevételünket, 60 millió után immár 120 milliós forgalmat bonyolítva le. Óriási szerencsénk, hogy a piac egyre igényesebbé válik, és keresi a korszerű megoldásokat, viszont a hosszabb ideje piacon lévő, elterjedtebb nyugati rendszerek többsége igencsak elöregedett technológiákra épül.

A Commit Kft. elsősorban a WinDirect integrált vállalatirányítási rendszer folyamatos fejlesztésével és üzemeltetésével foglalkozik, valamint alkalmanként nagy, egyedi szoftverrendszerek elkészítésére vállalkozik a helyzetfelméréstől kezdve a tervezésen át a megvalósításáig és menedzselésig. A csapat a legújabb és legmodernebb eszközöket használja, így ezek a szoftverek a hosszas felmérések, a fejlesztési munka és a gyakorlati tapasztalatok eredményeképpen a XXI. század szoftvereinek tekinthetők. A cég jelenleg 17 magasan képzett szakembert foglalkoztat, akik főleg programfejlesztők és bevezetési konzulensek. Munkatársaink között a számítástechnika különböző területein bejegyzett szakértők is dolgoznak, akik a szoftverfejlesztés mellett jelentős tapasztalatokat halmoztak fel vállalatszervezési tanácsadásban, irányítási rendszerek kialakításában, valamint vállalatirányítási szoftverek implementálásában és üzemeltetésében.

– Hogyan jellemezhető röviden a WinDirect? Miben más, mint a hasonló kategóriájú ügyviteli rendszerek?

– Erős szolgáltatási háttérrel rendelkező, jól képzett tanácsadói csapat által támogatott, kidolgozott bevezetési és oktatási tematikával felvértezett, a legkorszerűbb technológiával készült nagy ügyviteli rendszer – versenytársunknak az IFS-t, a Baant és az Axaptát tekintjük –, amely minden olyan lehetőséget tartalmaz a napi és időszakos feladatok ellátására, ami szükséges egy cég ügyviteléhez, és amely az emberi munkával járó hibalehetőségeket kizárja, jelentős mértékben lerövidítve a feladatok elvégzésének idejét.

– Sok extrával is rendelkezik...

– Az egyik legfontosabb talán a Dexter modul, amely arra szolgál, hogy meglévő adathalmazainkhoz új adatmezőket definiálhassunk – nagyon sokféle típusút –, illetve teljesen új adattáblákat hozhassunk létre, vagy függetlenül, vagy pedig egy meglévő adatkörhöz relációsan csatolva. A modul óriási jelentőségű, mert az így felvett új információk az üzleti szabályrendszerbe is beépíthetők. A Spool lehetőségeinek megfelelően ezek az adatok akár személyre szabottak is lehetnek. A létrehozott új mezők azonnal beépülnek az adatbázisba, s néhány percen belül már ezekről is lehet jelentést kérni. A menüszerkezet testre szabása nem jelent külön költséget a felhasználó számára.

– Mit mondhatunk a referenciákról?

– A WinDirect igazán nagy cégek igényeit is képes kielégíteni, ilyen például vevőink közül az Országos Mérésügyi Hivatal vagy a BNP Paribas, de kis- és középvállalatok számára is alkalmas, skálázható, minden modulját tekintve integrált szoftverrendszer. Rajtunk kívül még három viszonteladónk forgalmazza, egyikük a Synergon, amire igen büszkék vagyunk. A hazai sikerek után most a nemzetközi piacon való megmérettetésre készülünk, mert hitünk szerint a WinDirect a nyugati szoftverekkel is bátran felveheti a versenyt, s ezt sok nyugat-európai szakember is elismerte már.

Telefon: (+36-1) 310-1037
E-mail: **info@commit.hu**, **sandor.urszin@commit.hu**
Web: **www.commit.hu**

Hazai fejlesztések

A Progent 1992-ben alapította négy magyar magánszemély. Első vállalatirányítási rendszerüket, a Nagy Machinátort azóta 1500 ügyfélnél vezették be, a cég tavaly 50 alkalmazottal 500 millió forintos forgalmat bonyolított le. Ügyfelei közé tartozik az Accenture Kft., az OTP Ingatlan Rt., a Herta Kft., a Magyar Turizmus Rt., valamint az Ikarusz Egyedi Autóbuszgyár Kft.
Szabó Tamással, *a Progen kereskedelmi igazgatójával arról beszélgettünk, hogy a magyar ERP-rendszerek gyártói milyen előnyöket tudnak felmutatni multinacionális versenytársaikkal szemben.*

– A téma aktualitása miatt engedje meg, hogy először rákérdezzek: hogyan érinti cégüket az EU-csatlakozás?

– Az EU-csatlakozásnak természetesen létezik egy általános hatása, hiszen jogszabályváltozásokkal jár. Ilyen például az áfafizetés rendjének módosulása: a tagországokon belül vásárolt termékek után a vétel helyén kell megfizetni az áfát. Az ilyen és hasonló jogszabályokat követnünk kell a frissítésekkel. Ezzel együtt a számvitel nagyon speciális terület, és egy ERP-rendszernek mindig az adott ország jogszabályainak kell megfelelnie. A miénk egy magyar cég, amely a magyar piacra fejleszt termékeket. Ebben van tapasztalatunk, ezt ismerjük. Így nem kívánunk más országok felé nyitni, legalábbis ma így látjuk ezt a kérdést. Másfelől nem tartok attól, hogy az EU-csatlakozás után olyan új cégek jelennek meg a magyar piacon, amelyek ránk nézve komoly fenyegetést jelentenek. A konkurencia már évek óta itt van, a külföldi ERP-szállítókkal szembeni előnyeink pedig jól körvonalazottak és stabilak.

– Milyen előnyöket tud felmutatni egy magyar ERP-szállító multinacionális versenytársaival szemben?

– Kezdettől fogva Magyarországon élünk, itt dolgozunk. A hazai jogszabályoknak való megfelelés olyan sarkalatos pontja az ERP-rendszerek fejlesztésének, amelyet a külföldi gyártóknak nem mindig sikerül olyan gyorsasággal követniük, mint a magyar cégeknek. A speciális piaci igények esetén ez még inkább érvényes. Sokszor fél évig, egy évig is eltart, mire valamely multinacionális gyártó rendszerében megvalósítja a magyar felhasználók egy-egy speciális igényét. Ezt a fejlesztést valószínűleg nem is hazánkban végzik, ráadásul a költsége is sokkal magasabb, mint a magyar beszállítók esetében. A gyorsaságban és az alacsonyabb árakban rejlik tehát a valódi előnyünk. A magyar cégek egyébként nagyon sokat fejlődtek az elmúlt évtizedben, komolyságban, tapasztalatban, megbízhatóságban. Mi például négy évvel ezelőtt ISO-minősítést szereztünk, és azt azóta folyamatosan fenntartjuk. Ez természetesen nem az előnyök egyike, de mutatja, hogy versenyképesek vagyunk.

Hozzátenném, hogy ha valaki tőlünk vásárol rendszert, akkor azt ingyen és bérmentve telepítjük a gépeire. Az ár tehát tartalmaz egy bizonyos tanácsadói órakeretet is, amelyet a rendszerek konfigurálására, oktatásra lehet felhasználni. Ezenkívül ügyfeleink számára delegált kapcsolattartót biztosítunk, ami azt jelenti, hogy partnerünk egy adott munkatársunkkal fogja tartani a kapcsolatot együttműködésünk teljes ideje alatt. A bevezetési időnk is nagyon rövid, közepes méretű vállalat esetében egy-két hónap alatt be tudunk vezetni egy alkalmazást. Ráadásul ez az idő is csak azért ennyi, mert közben az ügyfél cége működik, és nem lehet megállni napokra, hetekre, hogy a felhasználók megtanulják a rendszer használatát.

– Ha jól tudom, az ERP-rendszerek bevezetése mellett más szolgáltatásokat is kínálnak...

– Igen. Egyrészt a programokhoz a szükséges hardverhátteret is biztosítani tudjuk, beleértve a perifériákat, a szervereket és a szükséges vírusvédelmet. Másrészt partnereink kérhetik tőlünk, hogy a bevezetett rendszereket mi felügyeljük. Ide tartozik, hogy programjainkat két formában kínáljuk, egyrészt megvásárolhatók, másrészt bérelhetők.

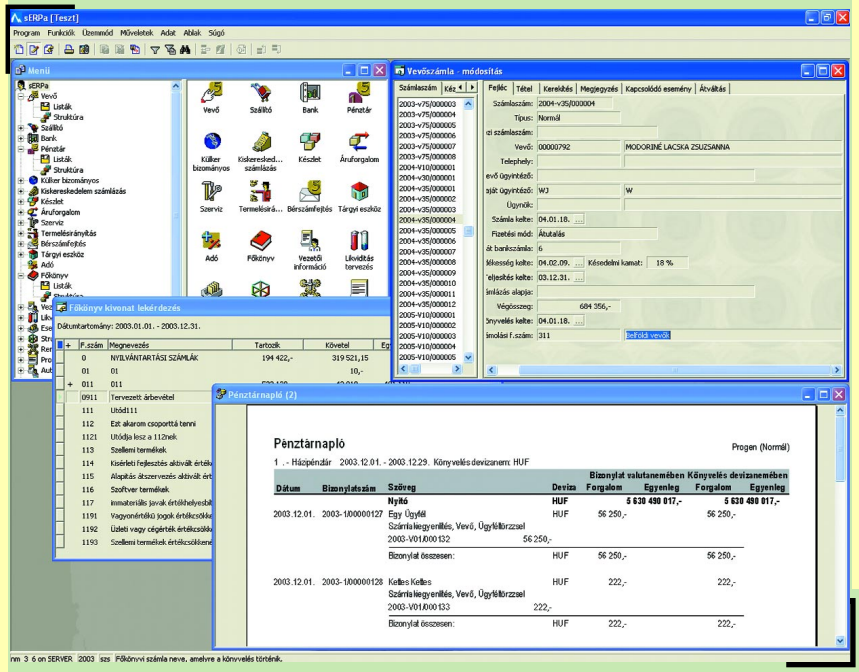
A bérlet előnye, hogy a teljes időszak alatt ingyenesen járnak a frissítések, míg vétel esetén egy évig.

Egyébként minden ERP-bevezetés esetében fontos szempont, hogy mi az, amit még a program mellé kapnak a felhasználók. Az a cég, amely ERP-rendszerbe kíván beruházni, nemcsak egy dobozos termékre vágyik. Szeretné biztosan tudni, hogy a beszállító a kezdeti időkben mögötte fog állni, és segíteni fogja a sikeres elindulásban, másrészt 5-10-15 év múlva is elérhető lesz, s megadja mindazt a támogatást, amelyre szüksége van. A támogatás iránti igény egyrészről abból fakad, hogy a jogszabályok változását követniük kell a rendszereknek, másrészt abból, hogy a felhasználók szervezetei is változnak, új és új igényeik keletkeznek.

– Milyen vállalatoknak érdemes Önöket választani?

– Kis- és középvállalatok számára kínálunk alkalmazásokat, bár ez a megállapítás leginkább első ERP-rendszerünkre, a Nagy Machinátorra igaz. A 90-es évek elején kezdtük a fejlesztését, az akkori DOS-os technológiával. Ez, illetve a hardverek akkori fejlettsége nem tette lehetővé, hogy a rendszer bizonyos felhasználószám felett is képes legyen működni. A maximális terminálszám 40 és 50 között van, ami meghatározza alkalmazási körét.

A rendszernek egyébként most folyik Windows-alapokra történő átdolgozása, felhasználóink a nyári hónapokban már 32 bites alapon működtethetik, a megszokott karakteres felületen. Természetesen minden ügyfelünk ingyenesen jut majd hozzá a frissítéshez, a fejlesztés költségeit magunkra vállaljuk. Ezzel bizonyos korlátok megszűnnek, a teljes rendszer pedig gyorsabbá válik.



Képernyőkép a sERPa vállalatirányítási rendszerből

– A Nagy Machinátor mellett egy másik ERP-rendszert is kínálnak. Mi a különbség a kettő között?

– A Nagy Machinátor saját adatbázismotort használ, míg a sERPa nyilvános MS SQL-szerveren fut. Ebből az következik, hogy a sERPához sokkal több külső alkalmazást lehet fejleszteni. Ezt megteheti maga a felhasználó, illetve a hozzánk beérkező igények alapján mi is végzünk ilyen tevékenységet. A másik nagy különbség a kezelőfelületben van. A Nagy Machinátort továbbra is karakteres felületen lehet kezelni – nem kívánunk változtatni a felhasználók évtizedes szokásain. A sERPa funkciói a billentyűzet mellett grafikus felületen keresztül, az egér segítségével is elérhetők. Hozzátenném, hogy igazából a felhasználók igényei határozzák meg, melyik kezelési mód a kedvezőbb számukra: egy könyvelő például sokkal gyorsabban képes elvégezni a munkáját, ha minden funkciót elér a billentyűzetről, és nem kell az egérhez nyúlnia. A Machinátor bizonyos funkciói a majd másfél évtizedes tapasztalatnak köszönhetően ma még kiforrottabbak, míg a sERPa viszonylag új termék. Ezzel együtt többre képes, mint a Machinátor, például Excel- és Access-adatbázisokkal tud kapcsolatot teremteni. A rendszer részét képezi egy beépített listaszerkesztő is, amelynek segítségével a felhasználók egyedi lekérdezéseket tudnak létrehozni.

– Milyen újdonságokkal jelennek meg a Szoftverbörzén?

– A 2004-es Szoftverbörzén felállított standunkra kiírhatjuk, hogy rendszereink megfelelnek az EU-jogszabályoknak, már átvezettük a szükséges változtatásokat. A másik újdonságunk pedig a Nagy Machinátor windowsos verziójának bejelentése. }

Cím: 1115 Budapest, Etele út 68.
Telefonszám: (36-1) 481-9000
E-mail: ***info@progen.hu***
Web: ***www.progen.hu***

progen®
MÉRNÖKI FEJLESZTŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.